



แผนจัดการเรียนรู้แบบบูรณาการ
ตามหลักปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง

รหัส 10218403 วิชา การค้าปลีกและการค้าส่ง
หลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพ
ประเภทวิชาพาณิชยกรรม

จัดทำโดย
อาจารย์ปริฉัตร ปิตตะ
สาขาวิชาการตลาด

คณะเทคโนโลยีอุตสาหกรรม
มหาวิทยาลัยนครพนม

คำนำ

พระราชบัญญัติการศึกษาแห่งชาติ พ.ศ. 2542 ที่ได้ประกาศใช้ตั้งแต่เดือนสิงหาคม 2542 เป็นต้นมาได้เน้นให้ครู-อาจารย์และผู้เกี่ยวข้องทั้งหลายจัดการเรียนการสอนโดยเน้นผู้เรียนสำคัญที่สุด ซึ่งผู้จัดทำแผนการจัดการเรียนรู้ได้ตระหนักถึงภารกิจในการจัดกิจกรรมการเรียนรู้ให้สอดคล้องกับพระราชบัญญัติการศึกษาแห่งชาติ จึงจัดกิจกรรมการเรียนรู้ที่จะส่งเสริมการเรียนรู้ของนักเรียนตามพระราชบัญญัติการศึกษาแห่งชาติให้เป็นรูปธรรม โดยการบูรณาการคุณธรรม จริยธรรม ค่านิยม และคุณลักษณะอันพึงประสงค์ไว้ในรายวิชา การค้าปลีกและการค้าส่ง รหัสวิชา 10218403 ซึ่งแผนการจัดการเรียนรู้จึงประกอบด้วย

1. โครงการสอนที่บูรณาการคุณธรรม จริยธรรม ค่านิยม และคุณลักษณะอันพึงประสงค์
2. แผนการจัดการเรียนรู้ที่บูรณาการคุณธรรม จริยธรรม ค่านิยม และคุณลักษณะอันพึงประสงค์

ผู้จัดทำหวังว่าแผนการจัดการเรียนรู้เล่มนี้จะให้ประโยชน์ต่อการเรียนการสอน หากท่านนำแผนการจัดการเรียนรู้เล่มนี้ไปใช้งาน พบข้อผิดพลาด และมีข้อเสนอแนะประการใด ผู้จัดทำยินดีน้อมรับไว้ด้วยความขอบคุณยิ่ง เพื่อปรับปรุงแก้ไขในโอกาสต่อไป

ปรีฉัตร ปิตตะ
คณะเทคโนโลยีอุตสาหกรรม
มหาวิทยาลัยนครพนม

รายละเอียดของรายวิชา

ชื่อสถาบันอุดมศึกษา มหาวิทยาลัยนครพนม
วิทยาเขต/คณะ/ภาควิชา คณะเทคโนโลยีอุตสาหกรรม สาขาวิชาการตลาด วิชา การค้าปลีกและการค้าส่ง

หมวดที่ 1. ลักษณะและข้อมูลโดยทั่วไปของรายวิชา

1. รหัสและชื่อรายวิชา 10218403 การค้าปลีกและการค้าส่ง
2. จำนวนหน่วยกิต 3 หน่วยกิต 3(2-5-5)
3. หลักสูตร และประเภทของรายวิชา 3.1 หลักสูตร ประกาศนียบัตรวิชาชีพ 3.2 ประเภทของรายวิชา วิชาสาขาวิชา
4. อาจารย์ผู้รับผิดชอบรายวิชา อาจารย์ปริฉัตร ปิตตะ
5. ภาคการศึกษา ชั้นปีที่เรียน ภาคการศึกษาที่ 1/2560 ชั้นปีที่ ปวช.2 สาขาวิชาการตลาด
6. รายวิชาที่ต้องเรียนมาก่อน (pre-requisite) ไม่มี
7. รายวิชาที่ต้องเรียนพร้อมกัน ไม่มี
8. สถานที่เรียน อาคารบริหารธุรกิจ ห้อง 2101
9. วันที่จัดทำหรือปรับปรุงรายละเอียดของรายวิชา ครั้งล่าสุด -

1.1 ตารางวิเคราะห์รายวิชา

รหัสวิชา 10218403 วิชา การค้าปลีกและการค้าส่ง จำนวน 3 หน่วยกิต

ชั้น ปวช. 2 สาขาวิชา การตลาด

ชื่อหน่วย พฤติกรรม	พุทธิพิสัย (60%)						ทักษะพิสัย(30%)	จิตพิสัย(30%)	รวม	ลำดับความสำคัญ	จำนวนชั่วโมง
	ความรู้	ความเข้าใจ	การนำไปใช้	การวิเคราะห์	การ	การประเมิน					
1. ความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับการประกอบอาชีพค้าปลีกและค้าส่ง	1	1	1	1			1	1	6	4	4
2. การจัดตั้งธุรกิจค้าปลีกและค้าส่ง	1	1	1	1			1	1	6	4	4
3. การหาทุนในการดำเนินงาน	1	1	1	1			1	1	6	4	4
4. ประเภทร้านค้าปลีกและร้านค้าส่ง	1	1	1	1			1	1	6	4	4
5. ทำเลที่ตั้งร้านค้าปลีกและค้าส่ง	1	1	2	1			3	3	11	2	8
6. หลักการจัดซื้อสินค้า	1	1	1	1			1	1	6	4	4
7. การควบคุมสินค้าคงคลัง	1	1	1	1			2	2	8	3	4
8. การตั้งราคาขายปลีกค้าส่ง	1	1	1	1			2	2	8	3	4
9. การจดทะเบียนค้าปลีกและค้าส่ง	1	1	1	1			1	1	6	4	4
10. กฎหมายเกี่ยวกับการค้าปลีกและค้าส่ง	1	1	1	1			1	1	6	4	4
11. จรรยาบรรณและเทคนิคปฏิบัติเกี่ยวกับงานขาย	1	1	1	1			1	1	6	4	4
12. ภาษีมูลค่าเพิ่ม	1	1	1	1			1	1	6	4	4
13. ภาษีป้าย	1	1	1	1			1	1	6	4	4
14. การทำบัญชีค้าปลีก ค้าส่ง	1	2	2	2			3	3	13	1	8
สอบกลางภาค											4
สอบปลายภาค											4
รวม	14	15	16	15			20	20	100		72
ลำดับความสำคัญ	4	3	2	3			1	1			

คำอธิบาย 5 หมายถึง ระดับความสำคัญของแต่ละรายการมี 5 ระดับ คือ 1, 2, 3, 4, 5

1.2 ตารางวิเคราะห์สมรรถนะการเรียนรู้

รหัสวิชา 10218403 ชื่อวิชา การค้าปลีกและการค้าส่ง

จำนวนหน่วยกิต 3 หน่วยกิต จำนวนชั่วโมงต่อสัปดาห์ 4 ชั่วโมง รวม 72 ชั่วโมงต่อภาคเรียน

หน่วยการสอน	สมรรถนะการเรียนรู้
หน่วยการสอนที่ 1 ชื่อหน่วยการสอน ความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับการประกอบ อาชีพค้าปลีกและค้าส่ง	<ol style="list-style-type: none">1. อธิบายความหมาย ความสำคัญ และลักษณะของการค้าปลีกได้2. วิเคราะห์แนวความคิดเกี่ยวกับการประกอบอาชีพค้าปลีกได้3. อธิบายความหมาย ความสำคัญ และลักษณะของการค้าส่งได้4. อธิบายการดำเนินงานของร้านค้าส่งได้5. วิเคราะห์แนวความคิดเกี่ยวกับการประกอบอาชีพค้าส่งได้6. บอกวัตถุประสงค์ และหน้าที่ของผู้ประกอบการค้าปลีก และค้าส่งได้7. อธิบายวิวัฒนาการของการค้าปลีกและการค้าส่งในประเทศไทยได้8. วิเคราะห์หลักการพิจารณาปัญหาของการค้าปลีกและการค้าส่งได้
หน่วยการสอนที่ 2 ชื่อหน่วยการสอน การจัดตั้งธุรกิจค้าปลีกและค้าส่ง	<ol style="list-style-type: none">1. อธิบายปัจจัยในการจัดตั้งธุรกิจค้าปลีกและค้าส่งได้2. พิจารณาปัจจัยก่อนดำเนินธุรกิจค้าปลีกและค้าส่งได้3. อธิบายและกำหนดรูปแบบการดำเนินงานของธุรกิจค้าปลีกและค้าส่งได้4. อธิบายกฎระเบียบที่ต้องปฏิบัติเมื่อจดทะเบียนจัดตั้งธุรกิจค้าปลีกและค้าส่งได้5. อธิบายและนำเทคนิคการเลือกรูปแบบกิจการไปประยุกต์ใช้ได้6. สร้างกลยุทธ์การตลาดสำหรับธุรกิจค้าปลีกได้
หน่วยการสอนที่ 3 ชื่อหน่วยการสอน การหาทุนในการดำเนินงาน	<ol style="list-style-type: none">1. อธิบายการลงทุนประกอบธุรกิจค้าปลีกและค้าส่งได้2. อธิบายและวิเคราะห์ปัจจัยที่เกี่ยวข้องกับการลงทุนในธุรกิจค้าปลีกและค้าส่งได้3. บอกแหล่งข้อมูลในการลงทุนได้4. อธิบายและจัดหาเงินทุนในการดำเนินงานได้5. อธิบายความเสี่ยงในการลงทุนได้6. อธิบายผลตอบแทนจากการลงทุนได้7. อธิบายหลักการลงทุนได้8. บอกปัจจัยพื้นฐานในการพิจารณาการลงทุนได้9. อธิบายและวิเคราะห์การบริหารเงินทุนได้10. อธิบายและจัดหาทุนในการดำเนินงานธุรกิจค้าปลีกและค้าส่งได้

หน่วยการสอน	สมรรถนะการเรียนรู้
<p>หน่วยการสอนที่ 4 ชื่อหน่วยการสอน ประเภทร้านค้าปลีกและร้านค้าส่ง</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1.อธิบายและวิเคราะห์ประเภทกิจการค้าปลีกตามลักษณะการซื้อของผู้บริโภคได้ 2.อธิบายและวิเคราะห์ประเภทกิจการค้าปลีกตามวิธีการดำเนินงานได้ 3.อธิบายและวิเคราะห์ประเภทกิจการค้าปลีกตามลักษณะการเป็นเจ้าของได้ 4.วิเคราะห์แนวโน้มการทำธุรกิจค้าปลีกได้ 5.อธิบายและวิเคราะห์ประเภทของกิจการค้าส่งได้ 6.อธิบายและวิเคราะห์ประเภทพ่อค้าส่งที่ใช้เกณฑ์การให้บริการของกิจการค้าส่งได้ 7.อธิบายและวิเคราะห์ประเภทของผู้ค้าส่งได้ 8.วิเคราะห์แนวโน้มของการค้าส่งและกลยุทธ์ของการค้าส่งได้
<p>หน่วยการสอนที่ 5 ชื่อหน่วยการสอน ทำเลที่ตั้งร้านค้าปลีกและค้าส่ง</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1.อธิบายความหมายของทำเลที่ตั้งได้ 2.อธิบายและเลือกทำเลที่ตั้งได้ 3.อธิบายทำเลที่ตั้งแต่ละประเภทของธุรกิจค้าปลีกได้ 4.อธิบายปัจจัยในการเลือกทำเลที่ตั้งของธุรกิจค้าปลีกได้ 5.อธิบายและเลือกทำเลที่ตั้งของการค้าส่งได้ 6.อธิบายปัจจัยการเลือกทำเลที่ตั้งของกิจการค้าส่งได้ 7.อธิบายและวางผังร้านค้าได้ 8.บอกวัตถุประสงค์ของการวางผังร้านค้าได้ 9.บอกประเภทของการวางผังร้านค้าได้ 10.วิเคราะห์ปัจจัยในการวางผังร้านค้าได้ 11.อธิบายและวิเคราะห์แนวความคิดในการจัดผังร้านค้าได้
<p>หน่วยการสอนที่ 6 ชื่อหน่วยการสอน หลักการจัดซื้อสินค้า</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1.อธิบายความหมาย ความสำคัญ และวัตถุประสงค์ของการจัดซื้อได้ 2.บอกหน้าที่และคุณสมบัติของผู้มีหน้าที่จัดซื้อได้ 3.อธิบายหลักการจัดซื้อขั้นพื้นฐานได้ 4.อธิบายนโยบายการจัดซื้อได้ 5.อธิบายและจัดซื้อสินค้าของธุรกิจค้าปลีกได้ 6.อธิบายและจัดซื้อสินค้าของธุรกิจค้าส่งได้ 7.บอกขั้นตอนในการดำเนินการจัดซื้อได้ 8.อธิบายและคัดเลือกแหล่งซื้อสินค้าได้

หน่วยการสอน	สมรรถนะการเรียนรู้
<p>หน่วยการสอนที่ 7</p> <p>ชื่อหน่วยการสอน</p> <p>การควบคุมสินค้าคงคลัง</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1.อธิบายความหมายของสินค้าคงคลัง 2.บอกวัตถุประสงค์และประโยชน์ของการควบคุมสินค้าคงคลัง 3.อธิบายต้นทุนของสินค้าคงคลัง 4.อธิบายระบบการควบคุมสินค้าคงคลัง 5.อธิบายการสั่งซื้อที่ประหยัด 6.อธิบายจุดสั่งซื้อใหม่ (Reorder Point) 7.อธิบายและวิเคราะห์ระบบตรวจสอบปริมาณของสินค้าคงคลัง 8.อธิบายและวิเคราะห์การควบคุมสินค้าคงคลังของธุรกิจค้าส่ง 9.อธิบายและวิเคราะห์การควบคุมสินค้าคงคลังของธุรกิจค้าปลีก
<p>หน่วยการสอนที่ 8</p> <p>ชื่อหน่วยการสอน</p> <p>การตั้งราคาขายปลีกค้าส่ง</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1.อธิบายความหมายของราคา มูลค่า และอรรถประโยชน์ได้ 2.อธิบายและวิเคราะห์ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตั้งราคาได้ 3.อธิบายและกำหนดนโยบายในการกำหนดราคาได้ 4.อธิบายและกำหนดการตั้งราคาของธุรกิจค้าส่งได้ 5.อธิบายและกำหนดการตั้งราคาของธุรกิจค้าปลีกได้ 6.อธิบายและตั้งราคาสินค้าได้ 7.อธิบายและประยุกต์ใช้จิตวิทยากับการกำหนดราคาได้
<p>หน่วยการสอนที่ 9</p> <p>ชื่อหน่วยการสอน</p> <p>การจัดทะเบียนค้าปลีกและค้าส่ง</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1.บอกหน้าที่ของผู้มีหน้าที่จดทะเบียนพาณิชย์ค้าปลีก และค้าส่งได้ 2.ระบุกิจการค้าปลีกและค้าส่งที่ต้องจดทะเบียนพาณิชย์ได้ 3.ระบุกิจการค้าปลีกและค้าส่งที่ได้รับการยกเว้นไม่ต้องจดทะเบียนพาณิชย์ได้ 4.อธิบายและจดทะเบียนพาณิชย์ได้ 5.บอกสถานที่จดทะเบียน ค่าธรรมเนียมและกำหนดระยะเวลาการจดทะเบียนพาณิชย์ได้ 6.บอกหน้าที่ของผู้ประกอบกิจการได้ 7.อธิบายบทกำหนดโทษได้ 8.อธิบายรูปแบบของธุรกิจที่จดทะเบียนได้

หน่วยการสอน	สมรรถนะการเรียนรู้
<p>หน่วยการสอนที่ 10 ชื่อหน่วยการสอน กฎหมายเกี่ยวกับการค้าปลีกและค้าส่ง</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1.บอกแนวทางในการร่าง พ.ร.บ.ธุรกิจค้าปลีกค้าส่งได้ 2.บอกแนวทางการจัดการธุรกิจค้าปลีกค้าส่งได้ 3.อธิบายและประยุกต์ใช้พระราชบัญญัติว่าด้วยราคาสินค้าและบริการได้ 4.อธิบายและประยุกต์ใช้พระราชบัญญัติเครื่องหมายการค้าได้ 5.อธิบายและประยุกต์ใช้พระราชบัญญัติลิขสิทธิ์ได้ 6.อธิบายและประยุกต์ใช้พระราชบัญญัติสิทธิบัตรได้ 7.อธิบายและประยุกต์ใช้พระราชบัญญัติการแข่งขันทางการค้าได้
<p>หน่วยการสอนที่ 11 ชื่อหน่วยการสอน จรรยาบรรณและเทคนิคปฏิบัติเกี่ยวกับงานขาย</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1.อธิบายความหมายของจรรยาบรรณได้ 2.อธิบายและประยุกต์ใช้จรรยาบรรณของงานขายต่อกิจการได้ 3.อธิบายและประยุกต์ใช้จรรยาบรรณของพนักงานขายต่อสังคมได้ 4.อธิบายและประยุกต์ใช้จรรยาบรรณของพนักงานขายต่อลูกค้าได้ 5.อธิบายและประยุกต์ใช้จรรยาบรรณของพนักงานขายต่อคู่แข่งได้ 6.อธิบายการจัดการกับพฤติกรรมทางจริยธรรมได้ 7.อธิบายปัญหาการละเมิดจริยธรรมในกิจการได้ 8.อธิบายและนำเทคนิคการเสนอขายสินค้าของพนักงานขายในร้านค้าปลีกไปใช้ได้ 9.อธิบายและนำเทคนิคการเสนอขายสินค้าของพนักงานขายในร้านค้าส่งไปใช้ได้ 10.บอกคุณลักษณะและบุคลิกภาพที่ดีของพนักงานขายได้
<p>หน่วยการสอนที่ 12 ชื่อหน่วยการสอน ภาษีมูลค่าเพิ่ม</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1.อธิบายความหมายของภาษีมูลค่าเพิ่มได้ 2.บอกหน้าที่ของผู้มีหน้าที่เสียภาษีมูลค่าเพิ่มได้ 3.ผู้ประกอบการที่ไม่ต้องจดทะเบียนภาษีมูลค่าเพิ่มและที่ได้รับการยกเว้นตามกฎหมายได้ 4.อธิบายอัตราภาษีมูลค่าเพิ่มและคำนวณภาษีมูลค่าเพิ่มได้ 5.อธิบายวิธีการจดทะเบียนภาษีมูลค่าเพิ่มได้ 6.กำหนดเวลาจดทะเบียน และสถานที่จดทะเบียนภาษีมูลค่าเพิ่มได้ 7.อธิบายใบทะเบียนภาษีมูลค่าเพิ่ม และใบแทนใบทะเบียนภาษีมูลค่าเพิ่มได้ 8.บอกหน้าที่ของผู้ประกอบการจดทะเบียนภาษีมูลค่าเพิ่มได้ 9.อธิบายและเปลี่ยนแปลงการจดทะเบียนภาษีมูลค่าเพิ่มได้

	<p>10.บอกกิจการที่ได้รับการยกเว้นภาษีมูลค่าเพิ่มตามกฎหมายได้</p> <p>11.อธิบายภาษีซื้อต้องห้ามได้</p> <p>12.ยื่นแบบแสดงรายการ กำหนดเวลา สถานที่ยื่นแบบและชำระภาษีมูลค่าเพิ่มได้</p> <p>13.อธิบายใบกำกับภาษีได้</p>
<p>หน่วยการสอนที่ 13</p> <p>ชื่อหน่วยการสอน</p> <p>ภาษีป้าย</p>	<p>1.อธิบายความหมายของภาษีป้ายได้</p> <p>2.บอกลักษณะป้ายที่ต้องเสียภาษีและป้ายที่ได้รับการยกเว้นไม่ต้องเสียภาษีได้</p> <p>3.บอกผู้มีหน้าที่เสียภาษีป้ายได้</p> <p>4.อธิบายระยะเวลาการยื่นแบบแสดงรายการเพื่อเสียภาษีได้</p> <p>5.อธิบายและคำนวณพื้นที่ป้าย อัตราภาษีป้าย และการคำนวณภาษีป้ายได้</p> <p>6.อธิบายและประเมินภาษีป้ายและการชำระภาษีป้ายได้</p> <p>7.อธิบายและขอคืนเงินค่าภาษีป้ายได้</p> <p>8.อธิบายเงินเพิ่มได้</p> <p>9.อธิบายการอุทธรณ์ได้</p> <p>10.อธิบายบทกำหนดลงโทษได้</p>
<p>หน่วยการสอนที่ 14</p> <p>ชื่อหน่วยการสอน</p> <p>การทำบัญชีค้าปลีก ค้าส่ง</p>	<p>1.อธิบายความรู้ทั่วไปเกี่ยวกับการทำบัญชีได้</p> <p>2.อธิบายสินทรัพย์ หนี้สิน และส่วนของผู้เจ้าของได้</p> <p>3.การดำเนินการเกี่ยวกับธุรกิจค้าปลีก และค้าส่งได้</p> <p>4.อธิบายการซื้อสินค้า และการขายสินค้าได้</p> <p>5.อธิบายและวิเคราะห์สมุดบัญชีที่ใช้ในกิจการค้าปลีก และค้าส่งได้</p> <p>6.อธิบายและจัดทำงบการเงินของกิจการค้าปลีกและค้าส่งได้</p> <p>7.อธิบายและจัดทำงบกำไรขาดทุนได้</p> <p>8.อธิบายและจัดทำงบดุลได้</p>

1.3 ตารางวิเคราะห์สมรรถนะรายวิชา

โดยบูรณาการหลักปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง /ผล 5 มิติ / นโยบาย 3 D และ 11 ดี 11 เก่ง

รหัส 10218403 วิชา การค้าปลีกและการค้าส่ง หน่วยกิต 3(2-2-5)

ระดับชั้น ปวช. 2 สาขาวิชาการตลาด

ชื่อหน่วยการสอน/ สมรรถนะรายวิชา	ทางสายกลาง										รวม(50)	ลำดับความสำคัญ	
	3 ท่วง			2 เงื่อนไข									
	พอประมาณ(5)	มีเหตุผล(5)	มีภูมิคุ้มกัน(5)	ความรู้			คุณธรรม						
				รอบรู้(5)	รอบคอบ(5)	ระมัดระวัง(5)	ซื่อสัตย์สุจริต(5)	ซื่อสัตย์สุจริต(5)	ซื่อสัตย์สุจริต(5)	ซื่อสัตย์สุจริต(5)			ซื่อสัตย์สุจริต(5)
หน่วยการสอนที่ 1 ชื่อหน่วยการสอน ความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับการประกอบ อาชีพค้าปลีกและค้าส่ง สมรรถนะประจำหน่วยการสอน													
1. อธิบายความหมาย ความสำคัญ และ ลักษณะของการค้าปลีกได้	3	3	3	4	4	4	4	4	4	4	3	36	2
2. วิเคราะห์แนวความคิดเกี่ยวกับการ ประกอบอาชีพค้าปลีกได้	3	3	3	5	5	4	4	4	4	4	3	38	1
3. อธิบายความหมาย ความสำคัญ และ ลักษณะของการค้าส่งได้	3	3	3	3	4	4	4	4	4	4	3	35	3
4. อธิบายการดำเนินงานของร้านค้าส่งได้	3	3	3	3	3	4	4	4	4	4	3	34	4
5. วิเคราะห์แนวความคิดเกี่ยวกับการ ประกอบอาชีพค้าส่งได้	3	3	3	5	5	4	4	4	4	4	3	38	1
6. บอกวัตถุประสงค์ และหน้าที่ของ ผู้ประกอบการค้าปลีก และค้าส่งได้	3	3	3	3	4	4	4	4	4	4	3	35	3
7. อธิบายวิวัฒนาการของการค้าปลีก และการค้าส่งในประเทศไทยได้	3	3	3	3	3	4	4	4	4	4	3	34	4
8. วิเคราะห์หลักการพิจารณาปัญหาของ การค้าปลีกและการค้าส่งได้	3	3	3	3	3	4	4	4	4	4	3	34	
รวม	24	24	24	29	31	31	31	31	31	31	24		
ลำดับความสำคัญ	3	3	3	2	1	1	1	1	1	1	3		

ชื่อหน่วยการสอน/ สมรรถนะรายวิชา	ทางสายกลาง										รวม(50)	ลำดับความสำคัญ	
	3 ช่วง			2 เดือนไซ									
				ความรู้			คุณธรรม						
	พอประมาณ(5)	มีเหตุผล(5)	มีภูมิคุ้มกัน(5)	รอบรู้(5)	รอบคอบ(5)	ระมัดระวัง(5)	ซื่อสัตย์สุจริต(5)	ขยันอดทน(5)	มีสติปัญญา(5)	แบ่งปัน(5)			
หน่วยการสอนที่ 2 ชื่อหน่วยการสอน การจัดตั้งธุรกิจค้าปลีกและค้าส่ง สมรรถนะประจำหน่วยการสอน													
1.อธิบายปัจจัยในการจัดตั้งธุรกิจค้าปลีกและค้าส่งได้	3	3	3	4	4	4	4	4	4	3	36	2	
2.พิจารณาปัจจัยก่อนดำเนินธุรกิจค้าปลีกและค้าส่งได้	3	3	3	5	5	4	4	4	4	3	38	1	
3.อธิบายและกำหนดรูปแบบการดำเนินงานของธุรกิจค้าปลีกและค้าส่งได้	3	3	3	3	4	4	4	4	4	3	35	3	
4.อธิบายกฎระเบียบที่ต้องปฏิบัติเมื่อจดทะเบียนจัดตั้งธุรกิจค้าปลีกและค้าส่งได้	3	3	3	3	3	4	4	4	4	3	34	4	
5.อธิบายและนำเทคนิคการเลือกรูปแบบกิจการไปประยุกต์ใช้ได้	3	3	3	4	4	4	4	4	4	3	36	2	
6.สร้างกลยุทธ์การตลาดสำหรับธุรกิจค้าปลีกได้	3	3	3	5	5	4	4	4	4	3	38	1	
รวม	18	18	18	23	25	25	25	25	25	18			
ลำดับความสำคัญ	3	3	3	2	1	1	1	1	1	3			

ชื่อหน่วยการสอน/ สมรรถนะรายวิชา	ทางสายกลาง										รวม(50)	ลำดับความสำคัญ
	3 ท่วง			2 เงื่อนไข								
				ความรู้			คุณธรรม					
	พอประมาณ(5)	มีเหตุผล(5)	มีภูมิคุ้มกัน(5)	รอบรู้(5)	รอบคอบ(5)	ระมัดระวัง(5)	ซื่อสัตย์สุจริต(5)	ขยันอดทน(5)	มีสติปัญญา(5)	แบ่งปัน(5)		
หน่วยการสอนที่ 3 ชื่อหน่วยการสอน การลงทุนในการดำเนินงาน สมรรถนะประจำหน่วยการสอน												
1.อธิบายการลงทุนประกอบธุรกิจค้าปลีกและค้าส่งได้	3	3	3	4	4	4	4	4	4	3	36	2
2.อธิบายและวิเคราะห์ปัจจัยที่เกี่ยวข้องกับการลงทุนในธุรกิจค้าปลีกและค้าส่งได้	3	3	3	5	5	4	4	4	4	3	38	1
3.บอกแหล่งข้อมูลในการลงทุนได้	3	3	3	3	4	4	4	4	4	3	35	3
4.อธิบายและจัดหาเงินทุนในการดำเนินงานได้	3	3	3	3	3	4	4	4	4	3	34	4
5.อธิบายความเสี่ยงในการลงทุนได้	3	3	3	3	3	4	4	4	4	3	34	4
6.อธิบายผลตอบแทนจากการลงทุนได้	3	3	3	3	3	4	4	4	4	3	34	4
7.อธิบายหลักการลงทุนได้	3	3	3	3	3	4	4	4	4	3	34	4
8.บอกปัจจัยพื้นฐานในการพิจารณาการลงทุนได้	3	3	3	3	3	4	4	4	4	3	34	4
9.อธิบายและวิเคราะห์การบริหารเงินทุนได้	3	3	3	3	3	4	4	4	4	3	34	4
10.อธิบายและจัดหาเงินทุนในการดำเนินงานธุรกิจค้าปลีกและค้าส่งได้	3	3	3	3	3	4	4	4	4	3	34	4
รวม	30	30	30	36	38	40	40	40	40	30		
ลำดับความสำคัญ	4	4	4	3	2	1	1	1	1	4		

ชื่อหน่วยการสอน/ สมรรถนะรายวิชา	ทางสายกลาง										รวม(50)	ลำดับความสำคัญ	
	3 ท่วง			2 เงื่อนไข									
				ความรู้			คุณธรรม						
	พอประมาณ(5)	มีเหตุผล(5)	มีภูมิคุ้มกัน(5)	รอบรู้(5)	รอบคอบ(5)	ระมัดระวัง(5)	ซื่อสัตย์สุจริต(5)	ขยันอดทน(5)	มีสติปัญญา(5)	แบ่งปัน(5)			
หน่วยการสอนที่ 4 ชื่อหน่วยการสอน ประเภทร้านค้าปลีกและร้านค้าส่ง สมรรถนะประจำหน่วยการสอน													
1.อธิบายและวิเคราะห์ประเภทกิจการค้าปลีกตามลักษณะการซื้อของผู้บริโภคได้	3	3	3	4	4	4	4	4	4	3	36	2	
2.อธิบายและวิเคราะห์ประเภทกิจการค้าปลีกตามวิธีการดำเนินงานได้	3	3	3	5	5	4	4	4	4	3	38	1	
3.อธิบายและวิเคราะห์ประเภทกิจการค้าปลีกตามลักษณะการเป็นเจ้าของได้	3	3	3	3	4	4	4	4	4	3	35	3	
4.วิเคราะห์แนวโน้มการทำธุรกิจค้าปลีกได้	3	3	3	3	3	4	4	4	4	3	34	4	
5.อธิบายและวิเคราะห์ประเภทของกิจการค้าส่งได้	3	3	3	3	4	4	4	4	4	3	34	4	
6.อธิบายและวิเคราะห์ประเภทพ่อค้าส่งที่ใช้เกณฑ์การให้บริการของกิจการค้าส่งได้	3	3	3	3	3	4	4	4	4	3	34	4	
7.อธิบายและวิเคราะห์ประเภทของผู้ค้าส่งได้	3	3	3	3	4	4	4	4	4	3	34	4	
8.วิเคราะห์แนวโน้มของการค้าส่งและกลยุทธ์ของการค้าส่งได้	3	3	3	3	3	4	4	4	4	3	34	4	
รวม	24	24	24	27	29	30	30	30	30	21			
ลำดับความสำคัญ	4	3	4	3	2	1	1	1	1	5			

ชื่อหน่วยการสอน/ สมรรถนะรายวิชา	ทางสายกลาง										รวม(50)	ลำดับความสำคัญ	
	3 ท่วง			2 เงื่อนไข									
				ความรู้			คุณธรรม						
	พอประมาณ(5)	มีเหตุผล(5)	มีภูมิคุ้มกัน(5)	รอบรู้(5)	รอบคอบ(5)	ระมัดระวัง(5)	ซื่อสัตย์สุจริต(5)	ขยันอดทน(5)	มีสติปัญญา(5)	แบ่งปัน(5)			
หน่วยการสอนที่ 5 ชื่อหน่วยการสอน ทำเลที่ตั้งร้านค้าปลีกและค้าส่ง สมรรถนะประจำหน่วยการสอน													
1.อธิบายความหมายของทำเลที่ตั้งได้	3	3	3	4	4	4	4	4	4	3	36	2	
2.อธิบายและเลือกทำเลที่ตั้งได้	3	3	3	5	5	4	4	4	4	3	38	1	
3.อธิบายทำเลที่ตั้งแต่ละประเภทของธุรกิจค้าปลีกได้	3	3	3	3	4	4	4	4	4	3	35	3	
4.อธิบายปัจจัยในการเลือกทำเลที่ตั้งของธุรกิจค้าปลีกได้	3	3	3	3	3	4	4	4	4	3	34	4	
5.อธิบายและเลือกทำเลที่ตั้งของการค้าส่งได้	3	3	3	4	4	4	4	4	4	3	36	2	
6.อธิบายปัจจัยการเลือกทำเลที่ตั้งของกิจการค้าส่งได้	3	3	3	5	5	4	4	4	4	3	38	1	
7.อธิบายและวางผังร้านค้าได้	3	3	3	3	4	4	4	4	4	3	35	3	
8.บอกวัตถุประสงค์ของการวางผังร้านค้าได้	3	3	3	3	3	4	4	4	4	3	34	4	
9.บอกประเภทของการวางผังร้านค้าได้	3	3	3	3	3	4	4	4	4	3	34	4	
10.วิเคราะห์ปัจจัยในการวางผังร้านค้าได้	3	3	3	3	3	4	4	4	4	3	34	4	
11.อธิบายและวิเคราะห์แนวความคิดในการจัดผังร้านค้าได้	3	3	3	3	3	4	4	4	4	3	34	4	
รวม	33	33	33	39	41	40	42	42	42	33			
ลำดับความสำคัญ	4	4	4	3	2	1	1	1	1	4			

ชื่อหน่วยการสอน/ สมรรถนะรายวิชา	ทางสายกลาง										รวม(50)	ลำดับความสำคัญ	
	3 ท่วง			2 เงื่อนไข									
				ความรู้			คุณธรรม						
	พอประมาณ(5)	มีเหตุผล(5)	มีภูมิคุ้มกัน(5)	รอบรู้(5)	รอบคอบ(5)	ระมัดระวัง(5)	ซื่อสัตย์สุจริต(5)	ขยันอดทน(5)	มีสติปัญญา(5)	แบ่งปัน(5)			
หน่วยการสอนที่ 6 ชื่อหน่วยการสอน หลักการจัดซื้อสินค้า สมรรถนะประจำหน่วยการสอน													
1.อธิบายความหมาย ความสำคัญ และ วัตถุประสงค์ของการจัดซื้อได้	3	3	3	4	4	4	4	4	4	3	36	2	
2.บอกหน้าที่และคุณสมบัติของผู้มีหน้าที่ จัดซื้อได้	3	3	3	5	5	4	4	4	4	3	38	1	
3.อธิบายหลักการจัดซื้อขั้นพื้นฐานได้	3	3	3	3	4	4	4	4	4	3	35	3	
4.อธิบายนโยบายการจัดซื้อได้	3	3	3	3	3	4	4	4	4	3	34	4	
5.อธิบายและจัดซื้อสินค้าของธุรกิจค้า ปลีกได้	3	3	3	3	4	4	4	4	4	3	35	3	
6.อธิบายและจัดซื้อสินค้าของธุรกิจค้าส่ง ได้	3	3	3	3	3	4	4	4	4	3	34	4	
7.บอกขั้นตอนในการดำเนินการจัดซื้อได้	3	3	3	3	4	4	4	4	4	3	35	3	
8.อธิบายและคัดเลือกแหล่งซื้อสินค้าได้	3	3	3	3	3	4	4	4	4	3	34	4	
รวม	24	24	24	27	30	31	31	31	31	24			
ลำดับความสำคัญ	4	4	4	3	2	1	1	1	1	4			

ชื่อหน่วยการสอน/ สมรรถนะรายวิชา	ทางสายกลาง										รวม(50)	ลำดับความสำคัญ	
	3 ท่วง			2 เงื่อนไข									
				ความรู้			คุณธรรม						
	พอประมาณ(5)	มีเหตุผล(5)	มีภูมิคุ้มกัน(5)	รอบรู้(5)	รอบคอบ(5)	ระมัดระวัง(5)	ซื่อสัตย์สุจริต(5)	ขยันอดทน(5)	มีสติปัญญา(5)	แบ่งปัน(5)			
หน่วยการสอนที่ 7 ชื่อหน่วยการสอน การควบคุมสินค้าคงคลัง สมรรถนะประจำหน่วยการสอน													
1.อธิบายความหมายของสินค้าคงคลัง	3	3	3	4	4	4	4	4	4	3	36	2	
2.บอกวัตถุประสงค์และประโยชน์ของการควบคุมสินค้าคงคลัง	3	3	3	5	5	4	4	4	4	3	38	1	
3.อธิบายต้นทุนของสินค้าคงคลัง	3	3	3	3	4	4	4	4	4	3	35	3	
4.อธิบายระบบการควบคุมสินค้าคงคลัง	3	3	3	3	3	4	4	4	4	3	34	4	
5.อธิบายการสั่งซื้อที่ประหยัด	3	3	3	5	5	4	4	4	4	3	38	1	
6.อธิบายจุดสั่งซื้อใหม่ (Reorder Point)	3	3	3	3	4	4	4	4	4	3	35	3	
7.อธิบายและวิเคราะห์ระบบตรวจสอบปริมาณของสินค้าคงคลัง	3	3	3	3	3	4	4	4	4	3	34	4	
8.อธิบายและวิเคราะห์การควบคุมสินค้าคงคลังของธุรกิจค้าส่ง	3	3	3	3	4	4	4	4	4	3	35	3	
9.อธิบายและวิเคราะห์การควบคุมสินค้าคงคลังของธุรกิจค้าปลีก	3	3	3	3	3	4	4	4	4	3	34	4	
รวม	27	27	27	32	34	34	34	34	34	27			
ลำดับความสำคัญ	3	3	3	2	1	1	1	1	1	3			

ชื่อหน่วยการสอน/ สมรรถนะรายวิชา	ทางสายกลาง										รวม(50)	ลำดับความสำคัญ	
	3 ท่วง			2 เงื่อนไข									
				ความรู้			คุณธรรม						
	พอประมาณ(5)	มีเหตุผล(5)	มีภูมิคุ้มกัน(5)	รอบรู้(5)	รอบคอบ(5)	ระมัดระวัง(5)	ซื่อสัตย์สุจริต(5)	ขยันอดทน(5)	มีสติปัญญา(5)	แบ่งปัน(5)			
หน่วยการสอนที่ 8 ชื่อหน่วยการสอน การตั้งราคาขายปลีกค้าส่ง สมรรถนะประจำหน่วยการสอน													
1.อธิบายความหมายของราคา มูลค่า และอรรถประโยชน์ได้	3	3	3	4	4	4	4	4	4	3	36	2	
2.อธิบายและวิเคราะห์ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตั้งราคาได้	3	3	3	5	5	4	4	4	4	3	38	1	
3.อธิบายและกำหนดนโยบายในการกำหนดราคาได้	3	3	3	3	4	4	4	4	4	3	35	3	
4.อธิบายและกำหนดการตั้งราคาของธุรกิจค้าส่งได้	3	3	3	3	3	4	4	4	4	3	34	4	
5.อธิบายและกำหนดการตั้งราคาของธุรกิจค้าปลีกได้	3	3	3	3	3	4	4	4	4	3	34		
6.อธิบายและตั้งราคาสินค้าได้	3	3	3	3	3	4	4	4	4	3	34		
7.อธิบายและประยุกต์ใช้จิตวิทยากับการกำหนดราคาได้	3	3	3	3	3	4	4	4	4	3	34		
รวม	21	21	21	24	25	28	28	28	28	21			
ลำดับความสำคัญ	3	3	3	2	1	1	1	1	1	3			

ชื่อหน่วยการสอน/ สมรรถนะรายวิชา	ทางสายกลาง										รวม(50)	ลำดับความสำคัญ	
	3 ท่วง			2 เงื่อนไข									
				ความรู้			คุณธรรม						
	พอประมาณ(5)	มีเหตุผล(5)	มีภูมิคุ้มกัน(5)	รอบรู้(5)	รอบคอบ(5)	ระมัดระวัง(5)	ซื่อสัตย์สุจริต(5)	ขยันอดทน(5)	มีสติปัญญา(5)	แบ่งปัน(5)			
หน่วยการสอนที่ 9 ชื่อหน่วยการสอน การจดทะเบียนค้าปลีกและค้าส่ง สมรรถนะประจำหน่วยการสอน													
1.บอกหน้าที่ของผู้มีหน้าที่จดทะเบียนพาณิชย์ค้าปลีก และค้าส่งได้	3	3	3	4	4	4	4	4	4	4	3	36	2
2.ระบุกิจการค้าปลีกและค้าส่งที่ต้องจดทะเบียนพาณิชย์ได้	3	3	3	5	5	4	4	4	4	4	3	38	1
3.ระบุกิจการค้าปลีกและค้าส่งที่ได้รับการยกเว้นไม่ต้องจดทะเบียนพาณิชย์ได้	3	3	3	3	4	4	4	4	4	4	3	35	3
4.อธิบายและจดทะเบียนพาณิชย์ได้	3	3	3	3	3	4	4	4	4	4	3	34	4
5.บอกสถานที่จดทะเบียน ค่าธรรมเนียม และกำหนดระยะเวลาการจดทะเบียนพาณิชย์ได้	3	3	3	4	4	4	4	4	4	4	3	36	2
6.บอกหน้าที่ของผู้ประกอบกิจการได้	3	3	3	5	5	4	4	4	4	4	3	38	1
7.อธิบายบทกำหนดโทษได้	3	3	3	3	4	4	4	4	4	4	3	35	3
8.อธิบายรูปแบบของธุรกิจที่จดทะเบียนได้	3	3	3	3	3	4	4	4	4	4	3	34	4
รวม	24	24	24	30	32	32	32	32	32	32	24		
ลำดับความสำคัญ	3	3	3	2	1	1	1	1	1	1	3		

ชื่อหน่วยการสอน/ สมรรถนะรายวิชา	ทางสายกลาง										รวม(50)	ลำดับความสำคัญ	
	3 ท่วง			2 เงื่อนไข									
				ความรู้			คุณธรรม						
	พอประมาณ(5)	มีเหตุผล(5)	มีภูมิคุ้มกัน(5)	รอบรู้(5)	รอบคอบ(5)	ระมัดระวัง(5)	ซื่อสัตย์สุจริต(5)	ขยันอดทน(5)	มีสติปัญญา(5)	แบ่งปัน(5)			
หน่วยการสอนที่ 10 ชื่อหน่วยการสอน กฎหมายเกี่ยวกับการค้าปลีกและค้าส่ง สมรรถนะประจำหน่วยการสอน													
1.บอกแนวทางในการร่าง พ.ร.บ.ธุรกิจ ค้าปลีกค้าส่งได้	3	3	3	4	4	4	4	4	4	3	36	2	
2.บอกแนวทางการจัดการธุรกิจค้าปลีก ค้าส่งได้	3	3	3	5	5	4	4	4	4	3	38	1	
3.อธิบายและประยุกต์ใช้พระราชบัญญัติ ว่าด้วยราคาสินค้าและบริการได้	3	3	3	3	4	4	4	4	4	3	35	3	
4.อธิบายและประยุกต์ใช้พระราชบัญญัติ เครื่องหมายการค้าได้	3	3	3	3	3	4	4	4	4	3	34	4	
5.อธิบายและประยุกต์ใช้พระราชบัญญัติ ลิขสิทธิ์ได้	3	3	3	3	3	4	4	4	4	3	34	4	
6.อธิบายและประยุกต์ใช้พระราชบัญญัติ สิทธิบัตรได้	3	3	3	3	3	4	4	4	4	3	34	4	
7.อธิบายและประยุกต์ใช้พระราชบัญญัติ การแข่งขันทางการค้าได้	3	3	3	3	3	4	4	4	4	3	34	4	
รวม	21	21	21	24	25	28	28	28	28	21			
ลำดับความสำคัญ	5	3	5	3	2	1	1	1	1	4			

ชื่อหน่วยการสอน/ สมรรถนะรายวิชา	ทางสายกลาง										รวม(50)	ลำดับความสำคัญ
	3 ท่วง			2 เงื่อนไข								
				ความรู้			คุณธรรม					
	พอประมาณ(5)	มีเหตุผล(5)	มีภูมิคุ้มกัน(5)	รอบรู้(5)	รอบคอบ(5)	ระมัดระวัง(5)	ซื่อสัตย์สุจริต(5)	ขยันอดทน(5)	มีสติปัญญา(5)	แบ่งปัน(5)		
หน่วยการสอนที่ 11 ชื่อหน่วยการสอน จรรยาบรรณและเทคนิคปฏิบัติเกี่ยวกับ งานขาย สมรรถนะประจำหน่วยการสอน												
1. ความหมายของจรรยาบรรณ	3	3	3	4	4	4	4	4	4	3	36	2
2. จรรยาบรรณของงานขายต่อกิจการ	3	3	3	5	5	4	4	4	4	3	38	1
3.จรรยาบรรณของพนักงานขายต่อสังคม	3	3	3	3	4	4	4	4	4	3	35	3
4.จรรยาบรรณของพนักงานขายต่อลูกค้า	3	3	3	3	3	4	4	4	4	3	34	4
5.จรรยาบรรณของพนักงานขายต่อคู่แข่ง	3	3	3	3	4	4	4	4	4	3	35	3
6.การจัดการกับพฤติกรรมทางจริยธรรม	3	3	3	3	3	4	4	4	4	3	34	4
7.ปัญหาการละเมิดจริยธรรมในกิจการ	3	3	3	3	3	4	4	4	4	3	34	4
8.เทคนิคการเสนอขายสินค้าของ พนักงานขายในร้านค้าปลีก	3	3	3	3	3	4	4	4	4	3	34	4
9.เทคนิคการเสนอขายสินค้าของ พนักงานขายในร้านค้าส่ง	3	3	3	3	3	4	4	4	4	3	34	4
10.คุณลักษณะและบุคลิกภาพที่ดีของ พนักงานขาย	3	3	3	3	3	4	4	4	4	3	34	4
รวม	30	30	30	33	35	40	40	40	40	30		
ลำดับความสำคัญ	3	3	4	3	2	1	1	1	1	4		

ชื่อหน่วยการสอน/ สมรรถนะรายวิชา	ทางสายกลาง										รวม(50)	ลำดับความสำคัญ	
	3 ท่วง			2 เงื่อนไข									
				ความรู้			คุณธรรม						
	พอประมาณ(5)	มีเหตุผล(5)	มีภูมิคุ้มกัน(5)	รอบรู้(5)	รอบคอบ(5)	ระมัดระวัง(5)	ซื่อสัตย์สุจริต(5)	ขยันอดทน(5)	มีสติปัญญา(5)	แบ่งปัน(5)			
หน่วยการสอนที่ 12 ชื่อหน่วยการสอน ภาษีมูลค่าเพิ่ม สมรรถนะประจำหน่วยการสอน													
1.อธิบายความหมายของภาษีมูลค่าเพิ่มได้	3	3	3	4	4	4	4	4	4	3	36	2	
2.บอกหน้าที่ของผู้มีหน้าที่เสียภาษีมูลค่าเพิ่มได้	3	3	3	5	5	4	4	4	4	3	38	1	
3.ผู้ประกอบการที่ไม่ต้องจดทะเบียนภาษีมูลค่าเพิ่มและที่ได้รับการยกเว้นตามกฎหมายได้	3	3	3	3	4	4	4	4	4	3	35	3	
4.อธิบายอัตราภาษีมูลค่าเพิ่มและคำนวณภาษีมูลค่าเพิ่มได้	3	3	3	3	3	4	4	4	4	3	34	4	
5.อธิบายวิธีการจดทะเบียนภาษีมูลค่าเพิ่มได้	3	3	3	3	4	4	4	4	4	3	35	3	
6.กำหนดเวลาจดทะเบียน และสถานที่จดทะเบียนภาษีมูลค่าเพิ่มได้	3	3	3	3	3	4	4	4	4	3	34	4	
7.อธิบายใบทะเบียนภาษีมูลค่าเพิ่ม และใบแทนใบทะเบียนภาษีมูลค่าเพิ่มได้	3	3	3	4	4	4	4	4	4	3	36	2	
8.บอกหน้าที่ของผู้ประกอบการจดทะเบียนภาษีมูลค่าเพิ่มได้	3	3	3	5	5	4	4	4	4	3	38	1	
9.อธิบายและเปลี่ยนแปลงการจดทะเบียนภาษีมูลค่าเพิ่มได้	3	3	3	3	4	4	4	4	4	3	35	3	

ชื่อหน่วยการสอน/ สมรรถนะรายวิชา	ทางสายกลาง										รวม(50)	ลำดับความสำคัญ
	3 ท่วง			2 เงื่อนไข								
				ความรู้			คุณธรรม					
	พอประมาณ(5)	มีเหตุผล(5)	มีภูมิคุ้มกัน(5)	รอบรู้(5)	รอบคอบ(5)	ระมัดระวัง(5)	ซื่อสัตย์สุจริต(5)	ซื่อสัตย์สุจริต(5)	ซื่อสัตย์สุจริต(5)	ซื่อสัตย์สุจริต(5)		
10.บอกกิจการที่ได้รับบริการยกเว้นภาษีมูลค่าเพิ่มตามกฎหมายได้	3	3	3	3	3	4	4	4	4	3	34	4
11.อธิบายภาษีที่ต้องห้ามได้	3	3	3	3	4	4	4	4	4	3	35	3
12.ยื่นแบบแสดงรายการ กำหนดเวลา สถานที่ยื่นแบบและชำระภาษีมูลค่าเพิ่มได้	3	3	3	3	3	4	4	4	4	3	34	4
13.อธิบายใบกำกับภาษีได้	3	3	3	4	4	4	4	4	4	3	36	2
รวม	39	39	39	46	50	50	52	52	52	39		
ลำดับความสำคัญ	3	3	4	3	2	1	1	1	1	4		

ชื่อหน่วยการสอน/ สมรรถนะรายวิชา	ทางสายกลาง										รวม(50)	ลำดับความสำคัญ	
	3 ท่วง			2 เงื่อนไข									
				ความรู้			คุณธรรม						
	พอประมาณ(5)	มีเหตุผล(5)	มีภูมิคุ้มกัน(5)	รอบรู้(5)	รอบคอบ(5)	ระมัดระวัง(5)	ซื่อสัตย์สุจริต(5)	ซื่อสัตย์สุจริต(5)	ซื่อสัตย์สุจริต(5)	ซื่อสัตย์สุจริต(5)			ซื่อสัตย์สุจริต(5)
หน่วยการสอนที่ 13 ชื่อหน่วยการสอน ภาษาป้าย สมรรถนะประจำหน่วยการสอน													
1.อธิบายความหมายของภาษาป้ายได้	3	3	3	4	4	4	4	4	4	4	3	36	2
2.บอกลักษณะป้ายที่ต้องเสียภาษีและ ป้ายที่ได้รับการยกเว้นไม่ต้องเสียภาษีได้	3	3	3	5	5	4	4	4	4	4	3	38	1
3.บอกผู้มีหน้าที่เสียภาษีป้ายได้	3	3	3	3	4	4	4	4	4	4	3	35	3
4.อธิบายระยะเวลาการยื่นแบบแสดง รายการเพื่อเสียภาษีได้	3	3	3	3	3	4	4	4	4	4	3	34	4
5.อธิบายและคำนวณพื้นที่ป้าย อัตรา ภาษีป้าย และการคำนวณภาษีป้ายได้	3	3	3	3	4	4	4	4	4	4	3	35	3
6.อธิบายและประเมินภาษีป้ายและการ ชำระภาษีป้ายได้	3	3	3	3	3	4	4	4	4	4	3	34	4
7.อธิบายและขอคืนเงินค่าภาษีป้ายได้	3	3	3	3	3	4	4	4	4	4	3	34	4
8.อธิบายเงินเพิ่มได้	3	3	3	3	3	4	4	4	4	4	3	34	4
9.อธิบายการอุทธรณ์ได้	3	3	3	3	3	4	4	4	4	4	3	34	4
10.อธิบายบทกำหนดลงโทษได้	3	3	3	3	3	4	4	4	4	4	3	34	4
รวม	30	30	30	33	35	40	40	40	40	40	30		
ลำดับความสำคัญ	3	3	4	3	2	1	1	1	1	1	4		

ชื่อหน่วยการสอน/ สมรรถนะรายวิชา	ทางสายกลาง										รวม(50)	ลำดับความสำคัญ	
	3 ท่วง			2 เงื่อนไข									
				ความรู้			คุณธรรม						
	พอประมาณ(5)	มีเหตุผล(5)	มีภูมิคุ้มกัน(5)	รอบรู้(5)	รอบคอบ(5)	ระมัดระวัง(5)	ซื่อสัตย์สุจริต(5)	ขยันอดทน(5)	มีสติปัญญา(5)	แบ่งปัน(5)			
หน่วยการสอนที่ 14 ชื่อหน่วยการสอน การทำบัญชีค้าปลีกค้าส่ง สมรรถนะประจำหน่วยการสอน													
1.อธิบายความรู้ทั่วไปเกี่ยวกับการทำบัญชีได้	3	3	3	4	4	4	4	4	4	3	36	2	
2.อธิบายสินทรัพย์ หนี้สิน และส่วนของผู้ถือหุ้นได้	3	3	3	5	5	4	4	4	4	3	38	1	
3.การดำเนินการเกี่ยวกับธุรกิจค้าปลีกและค้าส่ง	3	3	3	3	4	4	4	4	4	3	35	3	
4.อธิบายการซื้อขายสินค้า และการขายสินค้าได้	3	3	3	3	3	4	4	4	4	3	34	4	
5.อธิบายและวิเคราะห์สมุดบัญชีที่ใช้ในกิจการค้าปลีก และค้าส่งได้	3	3	3	3	3	4	4	4	4	3	34	4	
6.อธิบายและจัดทำงบการเงินของกิจการค้าปลีกและค้าส่งได้	3	3	3	3	3	4	4	4	4	3	34	4	
7.อธิบายและจัดทำงบกำไรขาดทุนได้	3	3	3	3	3	4	4	4	4	3	34	4	
8. อธิบายและจัดทำงบดุลได้	3	3	3	3	3	4	4	4	4	3	34	4	
รวม	22	22	22	27	28	32	32	32	32	24			
ลำดับความสำคัญ	5	3	5	3	2	1	1	1	1	4			

หมวดที่ 2. จุดมุ่งหมายและวัตถุประสงค์

<p>1.จุดมุ่งหมายของรายวิชา</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. เข้าใจหลักการ กระบวนการค้าปลีกและค้าส่ง 2. เข้าใจโครงสร้างของหน่วยงานธุรกิจค้าปลีกและการค้าส่ง กฎหมายและองค์การที่เกี่ยวข้องกับการค้าปลีกและการค้าส่ง แนวโน้มการค้าปลีกและการค้าส่ง 3. มีทักษะในการดำเนินงานการค้าปลีกและการค้าส่ง 4. มีเจตคติและกิจนิสัยที่ดีในการทำงานด้วยความอดทนอดกลั้น ความซื่อสัตย์สุจริต ความขยันหมั่นเพียร และความกระตือรือร้น
<p>2.วัตถุประสงค์ในการพัฒนาปรับปรุงรายวิชา</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. แสดงความรู้เกี่ยวกับหลักการ กระบวนการค้าปลีกและค้าส่ง 2. แสดงความรู้เกี่ยวกับโครงสร้างของหน่วยงานธุรกิจค้าปลีกและการค้าส่ง กฎหมายและองค์การที่เกี่ยวข้องกับการค้าปลีกและการค้าส่ง แนวโน้มการค้าปลีกและการค้าส่ง 3. วางแผนและดำเนินการค้าปลีกและการค้าส่งตามหลักการ 4. ประยุกต์ใช้เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารในการดำเนินการค้า

หมวดที่ 3. ลักษณะและการดำเนินการ

<p>1.คำอธิบายรายวิชา</p> <p>ศึกษาและปฏิบัติเกี่ยวกับหลักการค้าปลีกและการค้าส่ง ประเภทของการค้าปลีกและการค้าส่ง โครงสร้างของหน่วยงานธุรกิจการค้าปลีกและการค้าส่ง การเลือกทำเลที่ตั้ง การจัดซื้อสินค้า การควบคุมสินค้าคงคลัง การกำหนดราคาขายปลีกและราคาขายส่ง การให้บริการลูกค้า กฎหมายและองค์การที่เกี่ยวข้องกับการค้าปลีกและการค้าส่ง แนวโน้มการค้าปลีกและการค้าส่ง เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารการค้า</p>											
<p>2. จำนวนชั่วโมงที่ใช้ต่อภาคการศึกษา</p> <table border="1"> <tr> <td>บรรยาย</td> <td>สอนเสริม</td> <td>การฝึกปฏิบัติ/งานภาคสนาม/การ</td> <td>การศึกษาด้วยตนเอง</td> </tr> <tr> <td>68 ชั่วโมง</td> <td>ไม่มี</td> <td>ไม่มี</td> <td>3 ชั่วโมง</td> </tr> </table>				บรรยาย	สอนเสริม	การฝึกปฏิบัติ/งานภาคสนาม/การ	การศึกษาด้วยตนเอง	68 ชั่วโมง	ไม่มี	ไม่มี	3 ชั่วโมง
บรรยาย	สอนเสริม	การฝึกปฏิบัติ/งานภาคสนาม/การ	การศึกษาด้วยตนเอง								
68 ชั่วโมง	ไม่มี	ไม่มี	3 ชั่วโมง								
<p>3. จำนวนชั่วโมงต่อสัปดาห์ที่อาจารย์ให้คำปรึกษาและแนะนำทางวิชาการแก่นักศึกษาเป็นรายบุคคล</p> <p>1 ชั่วโมง/สัปดาห์</p>											

หมวดที่ 4. การพัฒนาผลการเรียนรู้ของนักศึกษา

1. คุณธรรม จริยธรรม

1.1 คุณธรรม จริยธรรม ที่ต้องพัฒนา

- ความมีมนุษยสัมพันธ์
- ความมีวินัย
- ความรับผิดชอบ
- ความซื่อสัตย์สุจริต
- ความสนใจใฝ่รู้
- การละเว้นสิ่งเสพติดและการพนัน
- ความสุภาพ (Politeness)
- มีความเชื่อมั่น (Confidence)
- การยอมรับและปฏิบัติตามมติของกลุ่ม (Is accepted by his/her group)

1.2 วิธีการสอน

- ใช้การสอนแบบ Active Learning เปิดโอกาสให้นักศึกษามีการตั้งคำถามหรือตอบคำถาม หรือแสดงความคิดเห็นที่เกี่ยวข้องกับคุณธรรม จริยธรรม ในชั้นเรียนในโอกาสต่าง ๆ
- ยกตัวอย่างกรณีศึกษา ตัวอย่างที่ขาดความรับผิดชอบต่อหน้าที่และการประพฤติที่ผิดจรรยาบรรณในวิชาชีพ
- อาจารย์ปฏิบัติตนเป็นตัวอย่าง ให้ความสำคัญต่อจรรยาบรรณวิชาชีพ การมีวินัยเรื่องเวลาการเปิดโอกาสให้นักศึกษาแสดงความคิดเห็นและรับฟังความคิดเห็นของนักศึกษา

1.3 วิธีการประเมินผล

- ประเมินผลจากพฤติกรรมที่แสดงออกในชั้นเรียนและการเข้าร่วมกิจกรรมต่างๆ ที่เกี่ยวข้องทางด้านคุณธรรมและจริยธรรม
- การแลกเปลี่ยนความคิดเห็นกับผู้สอนคนอื่น ๆ และเพื่อนๆ ของผู้เรียนในรายวิชา
- การประเมินตามสภาพจริง (Authentic Assessment) ด้าน การตรงต่อเวลาในการเข้าชั้นเรียนและการส่งงานที่มอบหมาย
- นักศึกษาประเมินตนเอง

บูรณาการกับหลักปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง

หลักความพอประมาณ

ความพอดีที่ไม่น้อยเกินไปและไม่มากเกินไป

หลักความมีเหตุผล

การตัดสินใจเกี่ยวกับระดับความพอเพียงนั้น จะต้องเป็นไปอย่างมีเหตุผลโดยพิจารณาจากเหตุปัจจัยที่เกี่ยวข้อง ตลอดจนคำนึงถึงผลที่คาดว่าจะเกิดขึ้นจากการกระทำนั้นๆ อย่างรอบคอบ

หลักการมีภูมิคุ้มกัน

การเตรียมตัวให้พร้อมรับผลกระทบและการเปลี่ยนแปลงด้านต่างๆ ที่จะเกิดขึ้น โดยคำนึงถึงความเป็นไปได้ของสถานการณ์ต่างๆ ที่คาดว่าจะเกิดขึ้นในอนาคต

เงื่อนไขความรู้

ความรู้รอบรู้เกี่ยวกับวิชาการต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องรอบด้าน ความรอบคอบที่จะนำความรู้เหล่านั้นมาพิจารณาให้เชื่อมโยงกัน เพื่อประกอบการวางแผนและความระมัดระวังในการปฏิบัติ

เงื่อนไขคุณธรรม

ที่จะต้องเสริมสร้าง ประกอบด้วย มีความตระหนักใน คุณธรรม มีความซื่อสัตย์สุจริต ขยัน อดทน มีความเพียร ใช้สติปัญญาในการดำเนินชีวิต และแบ่งปัน

2. ความรู้

2.1 ความรู้ที่ต้องได้รับ

- มีความรู้ความเข้าใจ ในการบันทึกบัญชีเกี่ยวกับหนี้สิน และส่วนของผู้ถือหุ้น
- มีทักษะในการบันทึกบัญชีเกี่ยวกับหนี้สิน
- มีทักษะในการบันทึกบัญชีเกี่ยวกับส่วนของผู้ถือหุ้นสำหรับห้างหุ้นส่วน และบริษัทจำกัด
- มีทักษะในการแสดงรายการ และเปิดเผยข้อมูลในงบการเงินเกี่ยวกับรายการดังกล่าว
- สามารถวิเคราะห์ผลดี ผลเสีย ของแหล่งเงินทุนแต่ละชนิด

2.2 วิธีการสอน

- ใช้การสอนที่เน้นผู้เรียนเป็นสำคัญ โดยมุ่งเน้นให้สัมพันธ์กับผลการเรียนรู้ที่คาดหวัง ใช้หลักการเรียนรู้ตามสภาพจริง (Authentic Learning) และจัดกระบวนการเรียนรู้ที่หลากหลายโดยการสอนแบบผสมผสาน ได้แก่ การนำเสนอเนื้อหา (Presentation) การฝึกปฏิบัติ (Practice)
- แนวการจัดการเรียนรู้แบบร่วมมือ (Cooperative Learning) มีลักษณะเป็นการสร้างบรรยากาศการเรียนรู้ที่เหมาะสมตามวัฒนธรรมให้ผู้เรียนมีปฏิสัมพันธ์ระหว่างกันในลักษณะ การพึ่งพาอาศัยกันในทางที่ดี (Positive Independence) การสร้างทีมงาน (Team Formation) ความรับผิดชอบ (Accountability) ทักษะทางสังคม (Social Skills)
- การเรียนรู้ตามแนวคิดผู้เรียนสร้างความรู้ด้วยตนเอง (Constructivism) ประกอบด้วย 4 ขั้นตอน คือ ขั้นสังเกต โดยผู้สอนเชื่อมโยงประสบการณ์เดิมของผู้เรียน ขั้นสร้างความรู้โดยผู้เรียนสร้างความรู้จากการศึกษาเอกสารประกอบการเรียน ขั้นขยายความรู้โดยการอภิปรายแลกเปลี่ยนความรู้ซึ่งกันและกัน และขั้นตรวจสอบประเมินความรู้ที่ได้รับโดยการนำเสนองาน

2.3 วิธีการประเมินผล

- การทดสอบก่อนเรียน หลังเรียน
- แบบสังเกตการมีส่วนร่วมแสดงความคิดเห็น/ การอภิปรายกลุ่ม การประเมินพฤติกรรมการเรียน
- การสอบย่อย สอบกลางภาค และสอบปลายภาค
- การประเมินพัฒนาการรายบุคคลและรายกลุ่ม

3. ทักษะทางปัญญา

3.1 ทักษะทางปัญญา ที่ต้องพัฒนา

- มีความรู้ความเข้าใจ ในการบันทึกบัญชีเกี่ยวกับหนี้สิน และส่วนของผู้ถือหุ้น
- มีทักษะในการบันทึกบัญชีเกี่ยวกับหนี้สิน
- มีทักษะในการบันทึกบัญชีเกี่ยวกับส่วนของผู้ถือหุ้นสำหรับห้างหุ้นส่วน และบริษัทจำกัด
- มีทักษะในการแสดงรายการ และเปิดเผยข้อมูลในงบการเงินเกี่ยวกับรายการดังกล่าว
- สามารถวิเคราะห์ผลดี ผลเสีย ของแหล่งเงินทุนแต่ละชนิด

3.2 วิธีการสอน

- การเรียนรู้ตามแนวคิดผู้เรียนสร้างความรู้ด้วยตนเอง (Constructivism) ประกอบด้วย ชั้นสังเกต โดยผู้สอนเชื่อมโยงประสบการณ์เดิมของผู้เรียน ชั้นสร้างความรู้โดยผู้เรียนสร้างความรู้จาก การศึกษาเอกสารประกอบการเรียน ชั้นขยายความรู้โดยการอภิปรายแลกเปลี่ยนความรู้ซึ่งกันและกันจากประสบการณ์ของผู้เรียน และขั้นตรวจสอบประเมินความรู้ที่ได้รับโดยการนำเสนองาน
- มอบหมายภาระงานรายบุคคล และงานกลุ่ม

3.3 วิธีการประเมินผล

- การทดสอบก่อนเรียน หลังเรียน
- การสอบย่อย สอบกลางภาค และสอบปลายภาค
- การประเมินพัฒนาการรายบุคคลและรายกลุ่ม

4. ทักษะความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลและความรับผิดชอบ

4.1 ทักษะความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลและความรับผิดชอบ ที่ต้องพัฒนา

- ทักษะการสร้างสัมพันธ์ภาพการทำงานและความรับผิดชอบต่องานที่ได้รับมอบหมายทั้งรายบุคคลและรายกลุ่ม

4.2 วิธีการสอน

- ใช้แนวการจัดการเรียนรู้แบบร่วมมือ (Cooperative Learning) มีลักษณะเป็นการสร้างบรรยากาศการเรียนรู้ที่เหมาะสมให้ผู้เรียนมีปฏิสัมพันธ์ระหว่างกันในลักษณะช่วยเหลือซึ่งกันและกันโดยมีแนวทางที่สำคัญ คือ การพึ่งพาอาศัยกันในทางที่ดี (Positive Interdependence) การสร้างทีมงาน (Team Formation) ความรับผิดชอบ (Accountability) ทักษะทางสังคม (Social Skills)
- มอบหมายงานกลุ่มและรายบุคคล โดย กำหนดความรับผิดชอบของผู้เรียนรายบุคคลและรายกลุ่มให้ชัดเจน

4.3 วิธีการประเมินผล

- ประเมินการมีส่วนร่วมในชั้นเรียน
 - ประเมินความรับผิดชอบจากการทำกิจกรรมรายบุคคลและรายกลุ่มของผู้เรียน
- ให้ผู้เรียนประเมินสมาชิกในกลุ่ม ทั้งด้านทักษะความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลและด้านความรับผิดชอบตามรูปแบบแนวการจัดการเรียนรู้แบบร่วมมือ

5. ทักษะการวิเคราะห์เชิงตัวเลข การสื่อสารและการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศ

5.1 ทักษะการวิเคราะห์เชิงตัวเลข การสื่อสารและการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศ ที่ต้องพัฒนา

- ทักษะการคัดเลือกแหล่งข้อมูล การค้นคว้าหาข้อมูล/เพิ่มพูนความรู้ทางอินเทอร์เน็ต
- ทักษะการใช้ Power point ในการนำเสนองานที่ได้รับมอบหมาย

5.2 วิธีการสอน

- ใช้ PowerPoint ที่น่าสนใจ ชัดเจน ง่ายต่อการทำความเข้าใจ ประกอบการสอนในชั้นเรียน
- การสอนโดยมีการนำเสนอข้อมูลจากการค้นคว้าทางอินเทอร์เน็ต เพื่อเป็นตัวอย่างกระตุ้นให้นักศึกษาเห็นประโยชน์จากการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศในการนำเสนอและสืบค้นข้อมูล
- การแนะนำเทคนิคการสืบค้นข้อมูลด้วยเทคโนโลยีสารสนเทศ
- การมอบหมายงานที่ต้องมีการนำเสนอทั้งในรูปเอกสารและใช้สื่อในการนำเสนอ

5.3 วิธีการประเมินผล

- ประเมินการนำเสนอรายงานโดยใช้ PowerPoint หน้าชั้นเรียน
- ประเมินทักษะการใช้สื่อและการใช้ภาษาพูดจากการนำเสนอหน้าชั้นเรียน
- ประเมินรายงานการสืบค้นข้อมูลด้วยเทคโนโลยีสารสนเทศ

หมวดที่ 5. แผนจัดการเรียนรู้แบบบูรณาการและการประเมินผล

5.1 แผนจัดการเรียนรู้แบบบูรณาการ

หน่วย ย ที่	ชื่อหน่วย/สาระสำคัญ	สัปดาห์ ที่	ชั่วโมง ที่	จุดประสงค์การเรียนรู้	คุณธรรม จริยธรรม ค่านิยม และ คุณลักษณะ อันพึงประสงค์
-	<p>ปฐมนิเทศ</p> <p>1. จุดประสงค์รายวิชา มาตรฐานรายวิชาและ คำอธิบายรายวิชา ตาม หลักสูตรประกาศนียบัตร วิชาชีพ พุทธศักราช 2556 ของสำนักงานคณะกรรมการ อาชีวศึกษา</p> <p>2. ข้อตกลงในการเรียน</p> <p>3. แนวทางวัดผลและการ ประเมินผลการเรียนรู้</p>	1	1-1	<p>1.บอกจุดประสงค์รายวิชา สมรรถนะรายวิชา และ คำอธิบายรายวิชาตามหลักสูตรฯ ได้</p> <p>2.ปฏิบัติกิจกรรมการเรียน ร่วมกับผู้อื่นได้</p> <p>3.บอกแนวทางวัดผลและการ ประเมินผลการเรียนรู้ได้</p>	<p>ความมีมนุษยสัมพันธ์</p> <p>ความมีวินัย</p> <p>ความรับผิดชอบ</p> <p>ความเชื่อมั่นใน ตนเอง</p> <p>ความสนใจใฝ่รู้</p> <p>ความรักสามัคคี</p> <p>ความกตัญญูกตเวที</p>

หน่วย ที่	ชื่อหน่วย/สาระสำคัญ	สัปดาห์ ที่	ชั่วโมง ที่	จุดประสงค์การเรียนรู้	คุณธรรม จริยธรรม ค่านิยม และ คุณลักษณะ อันพึงประสงค์
1	<p>ความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับการประกอบอาชีพค้าปลีกและค้าส่ง</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. ความหมาย ความสำคัญ และลักษณะของการค้าปลีก 2. แนวความคิดเกี่ยวกับการประกอบอาชีพค้าปลีก 3. ความหมาย ความสำคัญ และลักษณะของการค้าส่ง 4. การดำเนินงานของร้านค้าส่ง 5. แนวความคิดเกี่ยวกับการประกอบอาชีพค้าส่ง 6. วัตถุประสงค์ และหน้าที่ของผู้ประกอบการค้าปลีกและค้าส่ง 7. วิวัฒนาการของการค้าปลีกและการค้าส่งในประเทศไทย 8. หลักการพิจารณาปัญหาของการค้าปลีกและการค้าส่ง 	1	2-4	<ol style="list-style-type: none"> 1. อธิบายความหมาย ความสำคัญ และลักษณะของการค้าปลีกได้ 2. วิเคราะห์แนวความคิดเกี่ยวกับการประกอบอาชีพค้าปลีกได้ 3. อธิบายความหมาย ความสำคัญ และลักษณะของการค้าส่งได้ 4. อธิบายการดำเนินงานของร้านค้าส่งได้ 5. วิเคราะห์แนวความคิดเกี่ยวกับการประกอบอาชีพค้าส่งได้ 6. บอกวัตถุประสงค์ และหน้าที่ของผู้ประกอบการค้าปลีกและค้าส่งได้ 7. อธิบายวิวัฒนาการของการค้าปลีกและการค้าส่งในประเทศไทยได้ 8. วิเคราะห์หลักการพิจารณาปัญหาของการค้าปลีกและการค้าส่งได้ 	

หน่วย ย ที่	ชื่อหน่วย/สาระสำคัญ	สัปดาห์ ที่	ชั่วโมง ที่	จุดประสงค์การเรียนรู้	คุณธรรม จริยธรรม ค่านิยม และ คุณลักษณะ อันพึงประสงค์
2	<p>การจัดตั้งธุรกิจค้าปลีกและ ค้าส่ง</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. ปัจจัยในการจัดตั้งธุรกิจ ค้าปลีกและค้าส่ง 2. ปัจจัยที่ควรพิจารณาก่อน ดำเนินธุรกิจค้าปลีกและค้า ส่ง 3. รูปแบบการดำเนินงาน ของธุรกิจค้าปลีกและค้าส่ง 4. กฎระเบียบที่ต้องปฏิบัติ เมื่อจดทะเบียนจัดตั้งธุรกิจ ค้าปลีกและค้าส่ง 5. เทคนิคการเลือกรูปแบบ กิจการ 6. กลยุทธ์การตลาดสำหรับ ธุรกิจค้าปลีก 	2	5-8	<ol style="list-style-type: none"> 1.อธิบายปัจจัยในการจัดตั้ง ธุรกิจค้าปลีกและค้าส่งได้ 2.พิจารณาปัจจัยก่อนดำเนิน ธุรกิจค้าปลีกและค้าส่งได้ 3.อธิบายและกำหนดรูปแบบ การดำเนินงานของธุรกิจค้า ปลีกและค้าส่งได้ 4.อธิบายกฎระเบียบที่ต้อง ปฏิบัติเมื่อจดทะเบียนจัดตั้ง ธุรกิจค้าปลีกและค้าส่งได้ 5.อธิบายและนำเทคนิคการ เลือกรูปแบบกิจการไป ประยุกต์ใช้ได้ 6.สร้างกลยุทธ์การตลาด สำหรับธุรกิจค้าปลีกได้ 	<p>ความมีมนุษยสัมพันธ์ ความมีวินัย ความรับผิดชอบ ความเชื่อมั่นใน ตนเอง ความสนใจใฝ่รู้ ความรักสามัคคี ความกตัญญูกตเวที</p>

หน่วย ที่	ชื่อหน่วย/สาระสำคัญ	สัปดาห์ ที่	ชั่วโมง ที่	จุดประสงค์การเรียนรู้	คุณธรรม จริยธรรม ค่านิยม และ คุณลักษณะ อันพึงประสงค์
3	<p>การหาทุนในการดำเนินงาน</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. การลงทุนประกอบธุรกิจ ค้าปลีกและค้าส่ง 2. ปัจจัยที่เกี่ยวข้องกับการ ลงทุนในธุรกิจค้าปลีกและค้า ส่ง 3. แหล่งข้อมูลในการลงทุน 4. การจัดหาเงินทุนในการ ดำเนินงาน 5. ความเสี่ยงในการลงทุน 6. ผลตอบแทนจากการ ลงทุน 7. หลักการลงทุน 8. ปัจจัยพื้นฐานในการ พิจารณาการลงทุน 9. การบริหารเงินทุน 10. การจัดหาทุนในการ ดำเนินงานธุรกิจค้าปลีกและ ค้าส่ง 	3	9-12	<ol style="list-style-type: none"> 1.อธิบายการลงทุนประกอบ ธุรกิจค้าปลีกและค้าส่งได้ 2.อธิบายและวิเคราะห์ปัจจัยที่ เกี่ยวข้องกับการลงทุนในธุรกิจ ค้าปลีกและค้าส่งได้ 3.บอกแหล่งข้อมูลในการ ลงทุนได้ 4.อธิบายและจัดหาเงินทุนใน การดำเนินงานได้ 5.อธิบายความเสี่ยงในการ ลงทุนได้ 6.อธิบายผลตอบแทนจากการ ลงทุนได้ 7.อธิบายหลักการลงทุนได้ 8.บอกปัจจัยพื้นฐานในการ พิจารณาการลงทุนได้ 9.อธิบายและวิเคราะห์การ บริหารเงินทุนได้ 10.อธิบายและจัดหาทุนใน การดำเนินงานธุรกิจค้าปลีก และค้าส่งได้ 	

หน่วย ย ที่	ชื่อหน่วย/สาระสำคัญ	สัปดาห์ ที่	ชั่วโมง ที่	จุดประสงค์การเรียนรู้	คุณธรรม จริยธรรม ค่านิยม และ คุณลักษณะ อันพึงประสงค์
4	<p align="center">ประเภทร้านค้าปลีกและ ร้านค้าส่ง</p> <p>1.ประเภทกิจการค้าปลีก ตามลักษณะการซื้อของ ผู้บริโภค</p> <p>2.ประเภทกิจการค้าปลีก ตามวิธีการดำเนินงาน</p> <p>3.ประเภทกิจการค้าปลีก ตามลักษณะการเป็นเจ้าของ</p> <p>4.แนวโน้มการทำธุรกิจค้า ปลีก</p> <p>5.ประเภทของกิจการค้าส่ง</p> <p>6.ประเภทพ่อค้าส่งที่ใช้ เกณฑ์การให้บริการของ กิจการค้าส่ง</p> <p>7.ประเภทของผู้ค้าส่ง</p> <p>8.แนวโน้มของการค้าส่งและ กลยุทธ์ของการค้าส่ง</p>	4	13- 16	<p>1.อธิบายและวิเคราะห์ประเภท กิจการค้าปลีกตามลักษณะการ ซื้อของผู้บริโภคได้</p> <p>2.อธิบายและวิเคราะห์ประเภท กิจการค้าปลีกตามวิธีการ ดำเนินงานได้</p> <p>3.อธิบายและวิเคราะห์ประเภท กิจการค้าปลีกตามลักษณะการ เป็นเจ้าของได้</p> <p>4.วิเคราะห์แนวโน้มการทำธุรกิจ ค้าปลีกได้</p> <p>5.อธิบายและวิเคราะห์ประเภท ของกิจการค้าส่งได้</p> <p>6.อธิบายและวิเคราะห์ประเภท พ่อค้าส่งที่ใช้เกณฑ์การ ให้บริการของกิจการค้าส่งได้</p> <p>7.อธิบายและวิเคราะห์ประเภท ของผู้ค้าส่งได้</p> <p>8.วิเคราะห์แนวโน้มของการค้า ส่งและกลยุทธ์ของการค้าส่งได้</p>	<p>ความมีมนุษยสัมพันธ์ ความมีวินัย ความรับผิดชอบ ความเชื่อมั่นใน ตนเอง ความสนใจใฝ่รู้ ความรักสามัคคี ความกตัญญูทตเวที</p>

หน่วย ที่	ชื่อหน่วย/สาระสำคัญ	สัปดาห์ ที่	ชั่วโมง ที่	จุดประสงค์การเรียนรู้	คุณธรรม จริยธรรม ค่านิยม และ คุณลักษณะ อันพึงประสงค์
5	<p>ทำเลที่ตั้งร้านค้าปลีกและ ค้าส่ง</p> <p>1.ความหมายของทำเลที่ตั้ง</p> <p>2.การเลือกทำเลที่ตั้ง</p> <p>3.ประเภทของทำเลที่ตั้ง ธุรกิจค้าปลีก</p> <p>4.ปัจจัยในการเลือกทำเล ที่ตั้งของธุรกิจค้าปลีก</p> <p>5.การเลือกทำเลที่ตั้งของ การค้าส่ง</p> <p>6.ปัจจัยการเลือกทำเลที่ตั้ง ของกิจการค้าส่ง</p>	5	17- 20	<p>1.อธิบายความหมายของทำเล ที่ตั้งได้</p> <p>2.อธิบายและเลือกทำเลที่ตั้งได้</p> <p>3.อธิบายทำเลที่ตั้งแต่ละ ประเภทของธุรกิจค้าปลีกได้</p> <p>4.อธิบายปัจจัยในการเลือกทำเล ที่ตั้งของธุรกิจค้าปลีกได้</p> <p>5.อธิบายและเลือกทำเลที่ตั้ง ของการค้าส่งได้</p> <p>6.อธิบายปัจจัยการเลือกทำเล ที่ตั้งของกิจการค้าส่งได้</p>	
5	<p>7.การวางผังร้านค้า</p> <p>8.วัตถุประสงค์ของการวาง ผังร้านค้า</p> <p>9.ประเภทของการวางผัง ร้านค้า</p> <p>10.ปัจจัยในการวางผัง ร้านค้า</p> <p>11.แนวความคิดในการจัดผัง ร้านค้า</p>	6	21- 24	<p>7.อธิบายและวางผังร้านค้าได้</p> <p>8.บอกวัตถุประสงค์ของการวาง ผังร้านค้าได้</p> <p>9.บอกประเภทของการวางผัง ร้านค้าได้</p> <p>10.วิเคราะห์ปัจจัยในการวางผัง ร้านค้าได้</p> <p>11.อธิบายและวิเคราะห์ แนวความคิดในการจัดผังร้านค้า ได้</p>	

หน่วย ย ที่	ชื่อหน่วย/สาระสำคัญ	สัปดาห์ ที่	ชั่วโมง ที่	จุดประสงค์การเรียนรู้	คุณธรรม จริยธรรม ค่านิยม และ คุณลักษณะ อันพึงประสงค์
6	หลักการจัดซื้อสินค้า 1. ความหมาย ความสำคัญ และวัตถุประสงค์ของการจัดซื้อ 2. หน้าที่และคุณสมบัติของผู้มีหน้าที่จัดซื้อ 3. หลักการจัดซื้อขั้นพื้นฐาน 4. นโยบายการจัดซื้อ 5. การจัดซื้อสินค้าของธุรกิจค้าปลีก 6. การจัดซื้อสินค้าของธุรกิจค้าส่ง 7. ขั้นตอนในการดำเนินการจัดซื้อ 8. การคัดเลือกแหล่งซื้อสินค้า	7	25-28	1. อธิบายความหมาย ความสำคัญ และวัตถุประสงค์ของการจัดซื้อได้ 2. บอกหน้าที่และคุณสมบัติของผู้มีหน้าที่จัดซื้อได้ 3. อธิบายหลักการจัดซื้อขั้นพื้นฐานได้ 4. อธิบายนโยบายการจัดซื้อได้ 5. อธิบายและจัดซื้อสินค้าของธุรกิจค้าปลีกได้ 6. อธิบายและจัดซื้อสินค้าของธุรกิจค้าส่งได้ 7. บอกขั้นตอนในการดำเนินการจัดซื้อได้ 8. อธิบายและคัดเลือกแหล่งซื้อสินค้าได้	ความมีมนุษยสัมพันธ์ ความมีวินัย ความรับผิดชอบ ความเชื่อมั่นในตนเอง ความสนใจใฝ่รู้ ความรักสามัคคี ความกตัญญูทุกเวที

หน่วย ที่	ชื่อหน่วย/สาระสำคัญ	สัปดาห์ ที่	ชั่วโมงที่	จุดประสงค์การเรียนรู้	คุณธรรม จริยธรรม ค่านิยม และ คุณลักษณะ อันพึงประสงค์
7	การควบคุมสินค้าคงคลัง 1. ความหมายของสินค้าคงคลัง 2. วัตถุประสงค์และประโยชน์ของการควบคุมสินค้าคงคลัง 3. ต้นทุนของสินค้าคงคลัง 4. ระบบการควบคุมสินค้าคงคลัง 5. การสั่งซื้อที่ประหยัด 6. จุดสั่งซื้อใหม่ (Reorder Point) 7. ระบบตรวจสอบปริมาณของสินค้าคงคลัง 8. การควบคุมสินค้าคงคลังของธุรกิจค้าส่ง 9. การควบคุมสินค้าคงคลังของธุรกิจค้าปลีก	8	29-32	1. อธิบายความหมายของสินค้าคงคลัง 2. บอกวัตถุประสงค์และประโยชน์ของการควบคุมสินค้าคงคลัง 3. อธิบายต้นทุนของสินค้าคงคลัง 4. อธิบายระบบการควบคุมสินค้าคงคลัง 5. อธิบายการสั่งซื้อที่ประหยัด 6. อธิบายจุดสั่งซื้อใหม่ (Reorder Point) 7. อธิบายและวิเคราะห์ระบบตรวจสอบปริมาณของสินค้าคงคลัง 8. อธิบายและวิเคราะห์การควบคุมสินค้าคงคลังของธุรกิจค้าส่ง 9. อธิบายและวิเคราะห์การควบคุมสินค้าคงคลังของธุรกิจค้าปลีก	

หน่วย ที่	ชื่อหน่วย/สาระสำคัญ	สัปดาห์ ที่	ชั่วโมงที่	จุดประสงค์การเรียนรู้	คุณธรรม จริยธรรม ค่านิยม และ คุณลักษณะ อันพึงประสงค์
8	การตั้งราคาขายปลีกค้าส่ง 1.ความหมายของราคา มูลค่า และอรรถประโยชน์ 2.ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตั้ง ราคา 3.นโยบายในการกำหนด ราคา 4.วิธีการตั้งราคาของธุรกิจ ค้าส่ง 5.วิธีการตั้งราคาของธุรกิจ ค้าปลีก 6.การตั้งราคาสินค้า 7.จิตวิทยากับการกำหนด ราคา	9	33-36	1.อธิบายความหมายของราคา มูลค่า และอรรถประโยชน์ได้ 2.อธิบายและวิเคราะห์ปัจจัยที่ มีอิทธิพลต่อการตั้งราคาได้ 3.อธิบายและกำหนดนโยบาย ในการกำหนดราคาได้ 4.อธิบายและกำหนดการตั้ง ราคาของธุรกิจค้าส่งได้ 5.อธิบายและกำหนดการตั้ง ราคาของธุรกิจค้าปลีกได้ 6.อธิบายและตั้งราคาสินค้าได้ 7.อธิบายและประยุกต์ใช้ จิตวิทยากับการกำหนดราคา ได้	ความมีมนุษยสัมพันธ์ ความมีวินัย ความรับผิดชอบ ความเชื่อมั่นใน ตนเอง ความสนใจใฝ่รู้ ความรักสามัคคี ความกตัญญูกตเวทิต์
-	ทบทวน/สอบกลางภาค เรียน	10	37-40		

หน่วย ที่	ชื่อหน่วย/สาระสำคัญ	สัปดาห์ ที่	ชั่วโมงที่	จุดประสงค์การเรียนรู้	คุณธรรม จริยธรรม ค่านิยม และ คุณลักษณะ อันพึงประสงค์
9	<p>การจดทะเบียนค้าปลีกและ ค้าส่ง</p> <p>1.ผู้มีหน้าที่จดทะเบียน พาณิชย์ค้าปลีก และค้าส่ง</p> <p>2.กิจการค้าปลีกและค้าส่งที่ ต้องจดทะเบียนพาณิชย์</p> <p>3.กิจการค้าปลีกและค้าส่งที่ ได้รับการยกเว้นไม่ต้องจด ทะเบียนพาณิชย์</p> <p>4.การจดทะเบียนพาณิชย์</p> <p>5.สถานที่จดทะเบียน ค่าธรรมเนียมและกำหนด ระยะเวลาการจดทะเบียน พาณิชย์</p> <p>6.หน้าที่ของผู้ประกอบ กิจการ</p> <p>7.บทกำหนดโทษ</p> <p>8.รูปแบบของธุรกิจที่จด ทะเบียน</p>	11	41-44	<p>1.บอกหน้าที่ของผู้มีหน้าที่จด ทะเบียนพาณิชย์ค้าปลีก และ ค้าส่งได้</p> <p>2.ระบุกิจการค้าปลีกและค้าส่ง ที่ต้องจดทะเบียนพาณิชย์ได้</p> <p>3.ระบุกิจการค้าปลีกและค้าส่ง ที่ได้รับการยกเว้นไม่ต้องจด ทะเบียนพาณิชย์ได้</p> <p>4.อธิบายและจดทะเบียน พาณิชย์ได้</p> <p>5.บอกสถานที่จดทะเบียน ค่าธรรมเนียมและกำหนด ระยะเวลาการจดทะเบียน พาณิชย์ได้</p> <p>6.บอกหน้าที่ของผู้ประกอบ กิจการได้</p> <p>7.อธิบายบทกำหนดโทษได้</p> <p>8.อธิบายรูปแบบของธุรกิจที่จด ทะเบียนได้</p>	

หน่วย ที่	ชื่อหน่วย/สาระสำคัญ	สัปดาห์ ที่	ชั่วโมง ที่	จุดประสงค์การเรียนรู้	คุณธรรม จริยธรรม ค่านิยม และ คุณลักษณะ อันพึงประสงค์
10	<p>กฎหมายเกี่ยวกับการค้า ปลีกและค้าส่ง</p> <p>1.แนวทางในการร่าง พ.ร.บ. ธุรกิจค้าปลีกค้าส่ง</p> <p>2.แนวทางการจัดการธุรกิจ ค้าปลีกค้าส่ง</p> <p>3.พระราชบัญญัติว่าด้วย ราคาสินค้าและบริการ</p> <p>4.พระราชบัญญัติ เครื่องหมายการค้า</p> <p>5.พระราชบัญญัติลิขสิทธิ์</p> <p>6.พระราชบัญญัติสิทธิบัตร</p> <p>7.พระราชบัญญัติการ แข่งขันทางการค้า</p>	12	45-48	<p>1.บอกแนวทางในการร่าง พ.ร.บ.ธุรกิจค้าปลีกค้าส่งได้</p> <p>2.บอกแนวทางการจัดการ ธุรกิจค้าปลีกค้าส่งได้</p> <p>3.อธิบายและประยุกต์ใช้ พระราชบัญญัติว่าด้วยราคา สินค้าและบริการได้</p> <p>4.อธิบายและประยุกต์ใช้ พระราชบัญญัติเครื่องหมาย การค้าได้</p> <p>5.อธิบายและประยุกต์ใช้ พระราชบัญญัติลิขสิทธิ์ได้</p> <p>6.อธิบายและประยุกต์ใช้ พระราชบัญญัติสิทธิบัตรได้</p> <p>7.อธิบายและประยุกต์ใช้ พระราชบัญญัติการแข่งขันทาง การค้าได้</p>	

หน่วย ย ที่	ชื่อหน่วย/สาระสำคัญ	สัปดาห์ ที่	ชั่วโมง ที่	จุดประสงค์การเรียนรู้	คุณธรรม จริยธรรม ค่านิยม และ คุณลักษณะ อันพึงประสงค์
11	จรรยาบรรณและเทคนิคปฏิบัติเกี่ยวกับงานขาย 1. ความหมายของจรรยาบรรณ 2. จรรยาบรรณของงานขายต่อกิจการ 3.จรรยาบรรณของพนักงานขายต่อสังคม 4.จรรยาบรรณของพนักงานขายต่อลูกค้า 5.จรรยาบรรณของพนักงานขายต่อคู่แข่ง 6.การจัดการกับพฤติกรรมทางจริยธรรม 7.ปัญหาการละเมิดจริยธรรมในกิจการ 8.เทคนิคการเสนอขายสินค้าของพนักงานขายในร้านค้าปลีก 9.เทคนิคการเสนอขายสินค้าของพนักงานขายในร้านค้าส่ง 10.คุณลักษณะและบุคลิกภาพที่ดีของพนักงานขาย	13	49-52	1.อธิบายความหมายของจรรยาบรรณได้ 2.อธิบายและประยุกต์ใช้จรรยาบรรณของงานขายต่อกิจการได้ 3.อธิบายและประยุกต์ใช้จรรยาบรรณของพนักงานขายต่อสังคมได้ 4.อธิบายและประยุกต์ใช้จรรยาบรรณของพนักงานขายต่อลูกค้าได้ 5.อธิบายและประยุกต์ใช้จรรยาบรรณของพนักงานขายต่อคู่แข่งได้ 6.อธิบายการจัดการกับพฤติกรรมทางจริยธรรมได้ 7.อธิบายปัญหาการละเมิดจริยธรรมในกิจการได้ 8.อธิบายและนำเทคนิคการเสนอขายสินค้าของพนักงานขายในร้านค้าปลีกไปใช้ได้ 9.อธิบายและนำเทคนิคการเสนอขายสินค้าของพนักงานขายในร้านค้าส่งไปใช้ได้ 10.บอกคุณลักษณะและบุคลิกภาพที่ดีของพนักงานขายได้	ความมีมนุษยสัมพันธ์ ความมีวินัย ความรับผิดชอบ ความเชื่อมั่นในตนเอง ความสนใจใฝ่รู้ ความรักสามัคคี ความกตัญญูทศเวที

หน่วย ย ที่	ชื่อหน่วย/สาระสำคัญ	สัปดาห์ ที่	ชั่วโมง ที่	จุดประสงค์การเรียนรู้	คุณธรรม จริยธรรม ค่านิยม และ คุณลักษณะ อันพึงประสงค์
12	<p>ภาษีมูลค่าเพิ่ม</p> <p>1.ความหมายของ ภาษีมูลค่าเพิ่ม</p> <p>2.ผู้มีหน้าที่เสีย ภาษีมูลค่าเพิ่ม</p> <p>3.ผู้ประกอบการที่ไม่ต้องจด ทะเบียนภาษีมูลค่าเพิ่มและ ที่ได้รับการยกเว้นตาม กฎหมาย</p> <p>4.อัตราภาษีมูลค่าเพิ่มและ การคำนวณภาษีมูลค่าเพิ่ม</p> <p>5.วิธีการจดทะเบียน ภาษีมูลค่าเพิ่ม</p> <p>6.กำหนดเวลาจดทะเบียน และสถานที่จดทะเบียน ภาษีมูลค่าเพิ่ม</p>	14	53-56	<p>1.อธิบายความหมายของ ภาษีมูลค่าเพิ่มได้</p> <p>2.บอกหน้าที่ของผู้มีหน้าที่เสีย ภาษีมูลค่าเพิ่มได้</p> <p>3.ผู้ประกอบการที่ไม่ต้องจด ทะเบียนภาษีมูลค่าเพิ่มและที่ ได้รับการยกเว้นตามกฎหมายได้</p> <p>4.อธิบายอัตราภาษีมูลค่าเพิ่ม และคำนวณภาษีมูลค่าเพิ่มได้</p> <p>5.อธิบายวิธีการจดทะเบียน ภาษีมูลค่าเพิ่มได้</p> <p>6.กำหนดเวลาจดทะเบียน และ สถานที่จดทะเบียน ภาษีมูลค่าเพิ่มได้</p>	

หน่วย ย ที่	ชื่อหน่วย/สาระสำคัญ	สัปดาห์ ที่	ชั่วโมง ที่	จุดประสงค์การเรียนรู้	คุณธรรม จริยธรรม ค่านิยม และ คุณลักษณะ อันพึงประสงค์
	7.ใบทะเบียนภาษีมูลค่าเพิ่ม และใบแทนใบทะเบียน ภาษีมูลค่าเพิ่ม 8.หน้าที่ของผู้ประกอบการ จดทะเบียนภาษีมูลค่าเพิ่ม 9.การเปลี่ยนแปลงการจด ทะเบียนภาษีมูลค่าเพิ่ม 10.กิจการที่ได้รับการยกเว้น ภาษีมูลค่าเพิ่มตามกฎหมาย 11.ภาษีซื้อต้องห้าม 12.การยื่นแบบแสดง รายการ กำหนดเวลา สถานที่ยื่นแบบและการ ชำระภาษีมูลค่าเพิ่ม 13.ใบกำกับภาษี	14 (ต่อ)		7.อธิบายใบทะเบียน ภาษีมูลค่าเพิ่ม และใบแทนใบ ทะเบียนภาษีมูลค่าเพิ่มได้ 8.บอกหน้าที่ของผู้ประกอบการ จดทะเบียนภาษีมูลค่าเพิ่มได้ 9.อธิบายและเปลี่ยนแปลงการ จดทะเบียนภาษีมูลค่าเพิ่มได้ 10.บอกกิจการที่ได้รับการ ยกเว้นภาษีมูลค่าเพิ่มตาม กฎหมายได้ 11.อธิบายภาษีซื้อต้องห้ามได้ 12.ยื่นแบบแสดงรายการ กำหนดเวลา สถานที่ยื่นแบบ และชำระภาษีมูลค่าเพิ่มได้ 13.อธิบายใบกำกับภาษีได้	ความมีมนุษยสัมพันธ์ ความมีวินัย ความรับผิดชอบ ความเชื่อมั่นใน ตนเอง ความสนใจใฝ่รู้ ความรักสามัคคี ความกตัญญูกตเวที

หน่วย ย ที่	ชื่อหน่วย/สาระสำคัญ	สัปดาห์ ที่	ชั่วโมง ที่	จุดประสงค์การเรียนรู้	คุณธรรม จริยธรรม ค่านิยม และ คุณลักษณะ อันพึงประสงค์
13	<p>ภาษีป้าย</p> <p>1.ความหมายของภาษีป้าย</p> <p>2.ป้ายที่ต้องเสียภาษีและป้ายที่ได้รับการยกเว้นไม่ต้องเสียภาษี</p> <p>3.ผู้มีหน้าที่เสียภาษีป้าย</p> <p>4.ระยะเวลาการยื่นแบบแสดงรายการเพื่อเสียภาษี</p> <p>5.การคำนวณพื้นที่ป้าย อัตราภาษีป้าย และการคำนวณภาษีป้าย</p> <p>6.การประเมินภาษีป้ายและการชำระภาษีป้าย</p> <p>7.การขอคืนเงินค่าภาษีป้าย</p> <p>8.เงินเพิ่ม</p> <p>9.การอุทธรณ์</p> <p>10.บทกำหนดลงโทษ</p>	15	57- 60	<p>1.อธิบายความหมายของภาษีป้ายได้</p> <p>2.บอกลักษณะป้ายที่ต้องเสียภาษีและป้ายที่ได้รับการยกเว้นไม่ต้องเสียภาษีได้</p> <p>3.บอกผู้มีหน้าที่เสียภาษีป้ายได้</p> <p>4.อธิบายระยะเวลาการยื่นแบบแสดงรายการเพื่อเสียภาษีได้</p> <p>5.อธิบายและคำนวณพื้นที่ป้าย อัตราภาษีป้าย และการคำนวณภาษีป้ายได้</p> <p>6.อธิบายและประเมินภาษีป้ายและการชำระภาษีป้ายได้</p> <p>7.อธิบายและขอคืนเงินค่าภาษีป้ายได้</p> <p>8.อธิบายเงินเพิ่มได้</p> <p>9.อธิบายการอุทธรณ์ได้</p> <p>10.อธิบายบทกำหนดลงโทษได้</p>	<p>ความมีมนุษยสัมพันธ์</p> <p>ความมีวินัย</p> <p>ความรับผิดชอบ</p> <p>ความเชื่อมั่นในตนเอง</p> <p>ความสนใจใฝ่รู้</p> <p>ความรักสามัคคี</p> <p>ความกตัญญูกตเวที</p>
14	<p>การทำบัญชีค้าปลีก ค้าส่ง</p> <p>1.ความรู้ทั่วไปเกี่ยวกับการทำบัญชี</p> <p>2.สินทรัพย์ หนี้สิน และส่วนของผู้เจ้าของ</p> <p>3.การดำเนินการเกี่ยวกับธุรกิจค้าปลีก และค้าส่ง</p> <p>4.การซื้อสินค้า และการขายสินค้า</p>	16	61- 64	<p>1.อธิบายความรู้ทั่วไปเกี่ยวกับการทำบัญชีได้</p> <p>2.อธิบายสินทรัพย์ หนี้สิน และส่วนของผู้เจ้าของได้</p> <p>3.การดำเนินการเกี่ยวกับธุรกิจค้าปลีก และค้าส่งได้</p> <p>4.อธิบายการซื้อสินค้า และการขายสินค้าได้</p>	

หน่วย ย ที่	ชื่อหน่วย/สาระสำคัญ	สัปดาห์ ที่	ชั่วโมง ที่	จุดประสงค์การเรียนรู้	คุณธรรม จริยธรรม ค่านิยม และ คุณลักษณะ อันพึงประสงค์
14	5.สมุดบัญชีที่ใช้ในกิจการค้า ปลีก และค้าส่ง 6.งบการเงินของกิจการค้า ปลีกและค้าส่ง 7.งบกำไรขาดทุน 8.งบดุล	17	65- 68	1 5.อธิบายและวิเคราะห์สมุด บัญชีที่ใช้ในกิจการค้าปลีก และ ค้าส่งได้ 6.อธิบายและจัดทำงบการเงิน ของกิจการค้าปลีกและค้าส่งได้ 7.อธิบายและจัดทำงบกำไร ขาดทุนได้ 8. อธิบายและจัดทำงบดุลได้	ความมีมนุษยสัมพันธ์ ความมีวินัย ความรับผิดชอบ ความเชื่อมั่นใน ตนเอง ความสนใจใฝ่รู้ ความรักสามัคคี ความกตัญญูกตเวที
-	ทบทวน/สอบปลายภาค เรียน	18	69- 72		

5.2 แผนการประเมินผลการเรียนรู้			
ผลการเรียนรู้	วิธีการประเมินผลนักศึกษา	สัปดาห์ที่ ประเมิน	สัดส่วนของ การ ประเมินผล
	สอบกลางภาค	9	30%
	สอบปลายภาค	18	30%
	วิเคราะห์กรณีศึกษา การค้นคว้า การทำแบบฝึกหัด การทำงานกลุ่มและผลงาน การส่งงานตามที่มอบหมาย	ตลอดภาค การศึกษา	20%
	การเข้าชั้นเรียน การมีส่วนร่วม อภิปราย ความกล้าแสดงความคิดเห็นใน ชั้นเรียน การมาเรียน การแต่งกาย	ตลอดภาค การศึกษา	20%

หมวดที่ 6. ทรัพยากรประกอบการเรียนการสอน

1. หนังสือ เอกสาร เว็บไซต์ และข้อมูลอ้างอิง ที่สำคัญ
 - การค้าปลีกและการค้าส่ง ของสำนักพิมพ์เอมพันธ์

หมวดที่ 7 การประเมินและปรับปรุงการดำเนินการของรายวิชา

1. การประเมินประสิทธิผลของรายวิชาโดยนักศึกษา

- จัดทำแบบสัมภาษณ์แบบปลายเปิด
- แบบประเมินผู้สอน และแบบประเมินรายวิชา
- ข้อเสนอแนะผ่านเว็บบอร์ด ที่อาจารย์ผู้สอนได้จัดทำเป็นช่องทางการสื่อสารกับผู้เรียน

2. การประเมินการสอน

- ประเมินจากความสนใจ ความตั้งใจ และการร่วมกิจกรรมการเรียนรู้ของผู้เรียน โดยการจัดทำแบบบันทึกหลังการสอน
- แฟ้มงานของผู้เรียน
- คะแนนสอบของผู้เรียน
- การทวนสอบผลประเมินการเรียนรู้

3. การปรับปรุงการสอน

- สัมมนาการจัดการเรียนการสอน
- การทำวิจัยปฏิบัติการในชั้นเรียน

4. การทวนสอบมาตรฐานผลสัมฤทธิ์ของนักศึกษาในรายวิชา

- การทวนสอบการให้คะแนนจากการสุ่มตรวจผลงานของนักศึกษาโดยอาจารย์ผู้สอนในกลุ่มเดียวกัน
- มีการตั้งคณะกรรมการในรายวิชา ตรวจสอบผลการประเมินการเรียนรู้ของผู้เรียน โดยตรวจสอบข้อสอบ รายงาน วิธีการประเมินผู้เรียน และการประเมินพฤติกรรมของผู้เรียน

5. การดำเนินการทบทวนและการวางแผนปรับปรุงประสิทธิผลของรายวิชา

- รวบรวมข้อมูลจากการทำวิจัยปฏิบัติการในชั้นเรียนและพัฒนาผู้เรียนพร้อมปรับปรุงเนื้อหา ความยากง่ายให้สอดคล้องกับศักยภาพผู้เรียน และระดับชั้นการเรียนรู้
- แลกเปลี่ยนเรียนรู้กับผู้สอนในกลุ่มวิชาเดียวกันและต่างวิชาเพื่อเป็นข้อมูลสู่การปรับปรุงและพัฒนาต่อไป
- นำผลจากการแลกเปลี่ยนเรียนรู้ สู่การปฏิบัติการพัฒนาปรับปรุงโดยมีส่วนร่วมจากผู้เกี่ยวข้อง ด้านปัจจัยสนับสนุน
- นำสู่การปฏิบัติในปีการศึกษาต่อไป และดำเนินการตามกระบวนการ PDCA